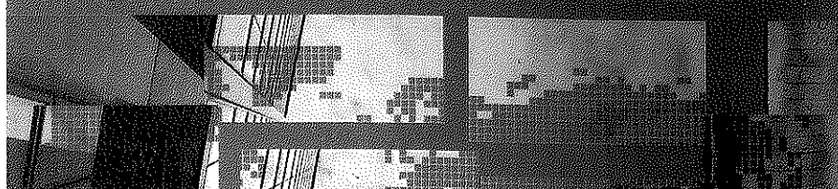
ECONOMÍA Y EMPRESA



La creciente intensidad del proceso de globalización, así como las profundas transformaciones en las relaciones económicas internacionales, han hecho que los aspectos relacionados con la economía mundial sean objeto de un renovado interés. Se trata de cuestiones vivas, cambiantes, con importantes repercusiones en nuestra vida y que nos hacen plantearnos innumerables preguntas: ¿Cómo hemos llegado a la economía global? ¿Cómo afecta la crisis del mercado de hipotecas *subprime* en Estados Unidos a lugares tan distantes como España o Japón? ¿Por qué en países aparentemente similares se observan dramáticas desigualdades en las rentas y condiciones de vida?

Este manual trata de motivar a los lectores a reflexionar sobre una economía mundial cada vez más globalizada y ofrece claves para entenderla de acuerdo con la filosofía del EEES, en el que se plantea, sobre todo, que los estudiantes comprendan las interconexiones entre las diferentes cuestiones y no las interpreten como una serie de temas aislados. Por eso en el libro se ha utilizado la globalización económica como hilo conductor en torno al cual se han organizado los contenidos del programa docente. Por ejemplo, las relaciones comerciales y financieras se presentan como factores impulsores del proceso globalizador, mientras que los bloques económicos, las economías emergentes y los organismos internacionales aparecen como protagonistas de la economía global.

Pero el EEES no sólo implica una nueva manera de entender y diseñar una asignatura, el reto fundamental es el cambio en la metodología de enseñanza-aprendizaje. De ahí que este manual pretenda cubrir la actual necesidad de nuevos materiales educativos proporcionando a profesores y alumnos una combinación de explicaciones y datos, casos de estudio de situaciones reales, cuestiones de comprensión, temas para el debate, acceso a recursos disponibles en la red y ejercicios de cálculo. Las autoras esperan con ello hacer más fácil el trabajo del profesor en su papel de guía que enseña a aprender y al alumno en su aprendizaje en el que no busca únicamente tener conocimientos, sino también saber qué hacer con ellos; esto es, adquirir competencias.

María Maesso Corral y **Raquel González Blanco** son profesoras titulares de Economía Aplicada de la Universidad de Extremadura.

ISBN 978-84-368-2544-2

PIRÁMIDE

www.edicionespiramide.es

Adaptado EEES

aptado
io Europeo
ción Superior

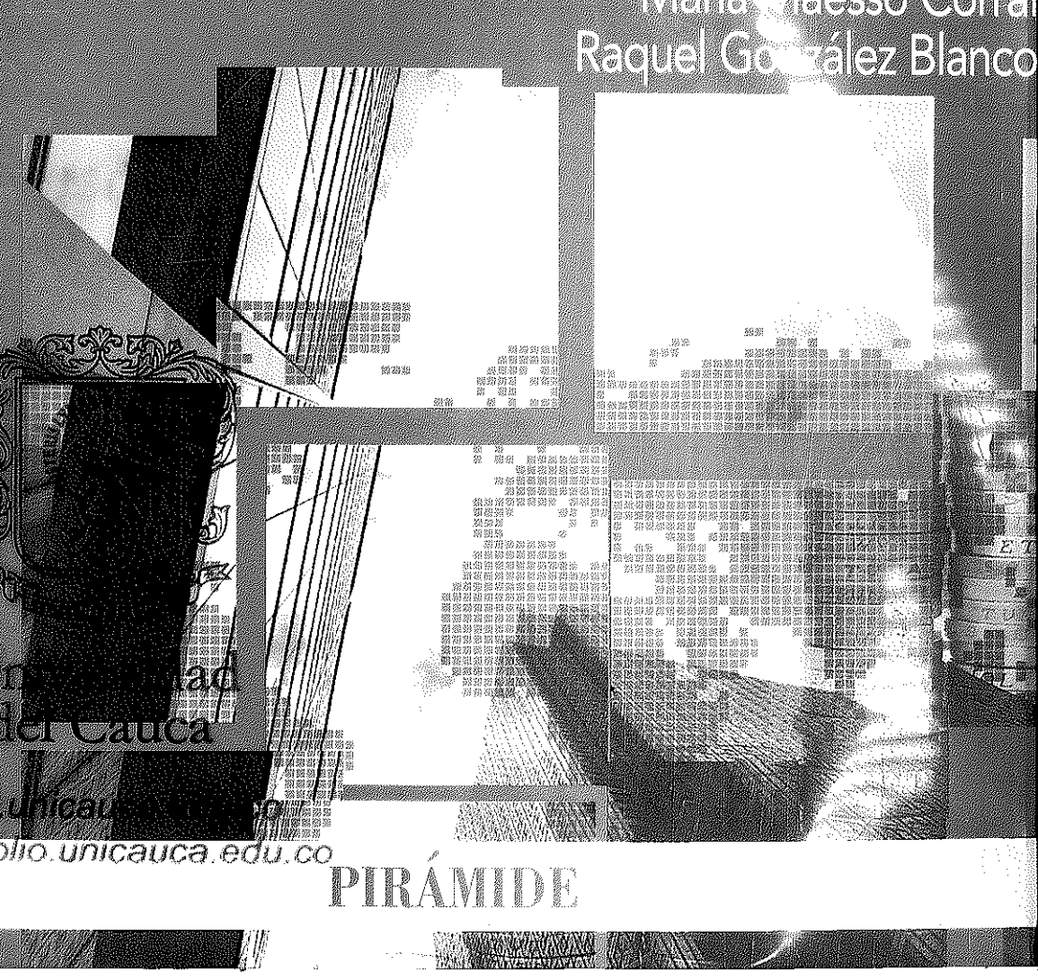
María Maesso Corral
Raquel González Blanco

Manual de economía mundial

B. CONTABLES
337 M186 2011
2015.1915

Manual de economía mundial

María Maesso Corral
Raquel González Blanco



Universidad del Cauca
www.unicauca.edu.co
http://biblio.unicauca.edu.co

PIRÁMIDE

MARÍA MAESSO CORRAL
RAQUEL GONZÁLEZ BLANCO
PROFESORAS TITULARES DE ECONOMÍA APLICADA DE LA UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA

Manual de economía mundial

EDICIONES PIRÁMIDE

COLECCIÓN «ECONOMÍA Y EMPRESA»

Director:
Miguel Santesmases Mestre
Catedrático de la Universidad de Alcalá

Diseño de cubierta: Anaí Miguel

INVENTARIO
No. 159735 Ejemplares
Fecha 24-08-2015 Volúmenes
Vendedor Distrididactika
Precio $ 180.000.-
Biblioteca B/Contables
Donación Compra X
A22 #20150882 (27) 16-06-2015
T.D 2015 : 1915

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier otro medio, sin la preceptiva autorización.

© María Maesso Corral
Raquel González Blanco
© Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S. A.), 2011
Juan Ignacio Luca de Tena, 15. 28027 Madrid
Teléfono: 91 393 89 89
www.edicionespiramide.es
Depósito legal: M. 38.056-2011
ISBN: 978-84-368-2544-2
Printed in Spain
Impreso en Lavel, S. A.
Polígono Industrial Los Llanos. Gran Canaria, 12
Humanes de Madrid (Madrid)

337
M186
2011

Índice

Prólogo 13

Introducción 17

1. El proceso de globalización de la economía 25

Introducción 25
1. ¿Qué es la globalización? 27
2. ¿Qué hace que el proceso globalizador avance? Factores impulsores de la globalización de la economía 31
3. Una revisión histórica del proceso globalizador 38
   3.1. Etapa tradicional o primera oleada de globalización (1870-1913) 39
   3.2. La etapa de entreguerras o retroceso de la globalización (1914-1945) 42
   3.3. La etapa de posguerra o segunda oleada de globalización (1945-1970) 46
4. La etapa actual o tercera oleada de globalización 57
   4.1. Hitos de la etapa actual 57
   4.2. Evolución de los flujos internacionales 59
   4.3. Los nuevos participantes 64

Test de autoevaluación 70
Resumen del tema 76
Anexo A 78
Bibliografía recomendada 80

2. El comercio internacional 81

Introducción 81
1. Tendencias del comercio mundial 83
   1.1. El crecimiento del comercio mundial 83
   1.2. ¿Qué se comercia? 87
   1.3. ¿Quién comercia con quién? 89
   1.4. El crecimiento del comercio intraindustrial e intrarregional 91

2. Los factores impulsores del comercio 96
2.1. Los beneficios del comercio internacional 96
2.2. La liberalización del comercio y de las inversiones 98
2.3. La internacionalización de la actividad empresarial 99
2.4. El progreso tecnológico 101
2.5. Otros factores de interés 102
3. Desafíos de la liberalización del comercio 104
4. El proteccionismo 111
4.1. Los argumentos del proteccionismo 111
4.2. Los instrumentos de protección 114
4.2.1. Instrumentos dirigidos contra las exportaciones 114
4.2.2. Instrumentos dirigidos contra las importaciones 115
4.3. Los efectos de la protección 124
5. La regulación del comercio internacional: el sistema GATT/OMC y el Centro de Comercio Internacional 131
5.1. Principios básicos del sistema multilateral de comercio 132
5.2. Rondas de negociaciones comerciales 134
5.3. El Centro de Comercio Internacional (CCI) 140
Test de autoevaluación 143
Resumen del tema 147
Anexo A 150
Anexo B 151
Bibliografía recomendada 152

3. Los flujos financieros internacionales 153

Introducción 153
1. Los movimientos internacionales de capital 154
2. La inversión extranjera directa y las empresas multinacionales 159
2.1. Conceptos básicos 159
2.2. Tendencias de la inversión extranjera directa 162
2.3. Las razones de la IED a la luz de las teorías 172
2.4. Tipos de multinacionales 180
2.5. Efectos de la inversión extranjera directa 182
3. La inversión internacional en cartera 187
4. Las crisis financieras internacionales 188
4.1. Las causas de las crisis financieras 189
4.2. La crisis financiera actual 194
5. El papel del Fondo Monetario Internacional 200
Test de autoevaluación 204
Resumen del tema 207
Bibliografía recomendada 210

4. Los flujos migratorios internacionales 211

Introducción 211
1. Tendencias de los flujos migratorios internacionales 213
2. Globalización y migración internacional 220

© Ediciones Pirámide

3. Factores determinantes de los movimientos migratorios 224
3.1. Aumento de las desigualdades Norte-Sur 225
3.2. Diferentes tendencias demográficas 225
3.3. Mayores estímulos de entrada 230
3.4. Conflictos bélicos y desastres naturales 232
3.5. Motivos profesionales 234
4. El impacto de las migraciones en los países de origen 235
4.1. Remesas de emigrantes, crecimiento y alivio de la pobreza 235
4.2. Pérdida de trabajadores cualificados 241
4.3. El retorno de emigrantes 243
5. El impacto de las migraciones en los países de destino 244
5.1. Contribución al crecimiento económico 245
5.2. Efectos sobre el mercado laboral 247
5.3. Efectos sobre los presupuestos públicos 250
Test de autoevaluación 254
Resumen del tema 257
Bibliografía recomendada 258

5. La integración económica 259

Introducción 259
1. El avance de la integración económica 260
2. Las formas de la integración económica 264
3. Los efectos estáticos de la integración comercial. La teoría de las uniones aduaneras 269
3.1. Creación, desviación y expansión de comercio 269
3.2. Factores que influyen en los efectos de la creación de una unión aduanera 271
4. Los efectos dinámicos de la integración 277
4.1. Las ganancias de la integración 277
4.1.1. Ganancias dinámicas de la unión aduanera 278
4.1.2. Ganancias dinámicas del mercado común 279
4.1.3. Ganancias dinámicas de la unión económica 279
4.2. Los costes de la integración 280
4.3. El debate sobre los efectos dinámicos: la polémica entre regionalismo y multilateralismo 281
5. Los efectos de la integración monetaria: la teoría de las áreas monetarias óptimas 284
5.1. El camino hacia la unión económica y monetaria europea 284
5.1.1. Los antecedentes del SME: la serpiente monetaria 284
5.1.2. El Sistema Monetario Europeo 286
5.2. Análisis de los efectos de una unión económica y monetaria 290
6. Algunos acuerdos comerciales regionales 292
6.1. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA) 292
6.2. El Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) 298
6.3. Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) 304

© Ediciones Pirámide

Test de autoevaluación 310
Resumen del tema 313
Anexo 316
Bibliografía recomendada 318

6. La Unión Europea 319

Introducción 319
1. El proceso de integración europeo: una perspectiva 321
   1.1. El Tratado de Roma y la creación de un mercado común 321
      1.1.1. Origen y objetivos 321
      1.1.2. El mercado común 323
      1.1.3. Establecimiento de políticas comunes 324
      1.1.4. Coordinación de políticas económicas y legislaciones nacionales 325
   1.2. El Acta Única Europea y el establecimiento de un mercado único europeo 327
   1.3. El Tratado de la Unión Europea y la consecución de una Unión Económica y Monetaria 329
      1.3.1. La unión política 329
      1.3.2. La Unión Económica y Monetaria 330
   1.4. El Tratado de Ámsterdam y el Tratado de Niza 333
   1.5. El Tratado de Lisboa 335
2. Las instituciones comunitarias 340
   2.1. Instituciones fundamentales 341
   2.2. Instituciones financieras 347
3. Algunas políticas comunes 349
   3.1. La política agrícola común (PAC) 349
   3.2. La política comercial común 356
4. El presupuesto comunitario 368
5. La economía de la Unión Europea 371
   5.1. El tamaño de la Unión Europea 371
   5.2. La estructura productiva 374
   5.3. Evolución económica reciente y la reforma de la gobernanza europea 379
Test de autoevaluación 383
Resumen del tema 386
Anexo 389
Bibliografía recomendada 391

7. Desigualdades a nivel mundial. Desarrollo y subdesarrollo 393

Introducción 393
1. Tendencias en la distribución de la renta a nivel mundial 395
2. Crecimiento, desarrollo y pobreza 399
   2.1. ¿Qué es el crecimiento económico? 399
   2.2. ¿Qué es el desarrollo humano? 400
   2.3. ¿Qué es la pobreza? 402
   2.4. ¿Qué es el desarrollo sostenible? 404

© Ediciones Pirámide

3. El perfil de un país en desarrollo o las causas del subdesarrollo 407
   3.1. Perfil económico 408
   3.2. Perfil social 416
   3.3. Otros factores que definen un país en desarrollo 422
4. Estrategias de crecimiento 424
   4.1. Crecimiento hacia dentro o sustitución de importaciones 424
   4.2 Crecimiento hacia fuera o crecimiento orientado a la exportación 426
5. La cooperación al desarrollo 430
   5.1. Concepto de cooperación y ayuda oficial al desarrollo 430
   5.2. Las preguntas clave: ¿es suficiente la ayuda?, ¿es eficaz? 432
   5.3. El papel de la Unión Europea en la cooperación al desarrollo 434
   5.4. El papel de los organismos internacionales en la cooperación al desarrollo 437
Test de autoevaluación 450
Resumen del tema 453
Anexo A 456
Anexo B 458
Bibliografía recomendada 459

8. Problemas ambientales a nivel internacional 461

Introducción 461
1. Tendencias de los principales problemas ambientales internacionales 463
   1.1. El cambio climático 464
   1.2. La deforestación y degradación del suelo 469
   1.3. La pérdida de biodiversidad 472
   1.4. La disponibilidad de agua 475
   1.5. El agotamiento de los recursos naturales 477
2. Las causas del deterioro ambiental 481
   2.1. La presión demográfica 482
   2.2. El modelo de crecimiento económico 484
   2.3. La expansión del comercio 488
   2.4. El consumo de energía 491
3. La presión del hombre sobre el planeta: la huella ecológica 494
4. El marco regulador para la protección del medio ambiente 497
   4.1. Conferencias y cumbres sobre medio ambiente 497
   4.2. Las dificultades de los acuerdos ambientales a nivel internacional 501
   4.3. Los instrumentos de política ambiental 504
Test de autoevaluación 509
Resumen del tema 511
Bibliografía recomendada 513

Bibliografía 517

© Ediciones Pirámide

Prólogo

Los cambios en la economía mundial y en las relaciones económicas internacionales constituyen una dificultad que se añade a la tarea, nunca fácil, de escribir un manual que sea útil para docentes y alumnos. Si, además, como ocurre en este caso, se trata de integrar las enseñanzas universitarias en un nuevo marco, el Espacio Europeo de Enseñanza Superior, la dificultad aumenta aún más. Éste es el doble reto que afrontan, con claridad en las ideas y en la exposición, y con notable decisión y acierto, las profesoras de la Universidad de Extremadura María Maesso Corral y Raquel González Blanco.

El resultado es este *Manual de economía mundial* que no puede sorprender a quienes, como es mi caso, conocen su brillante trayectoria. Además de a los profesores y alumnos de varias asignaturas de los planes de estudio de las Facultades de Economía y Empresa, a los que, en principio, va dirigido, interesará a otras muchas personas. Quizá menos próximas a la actividad universitaria propiamente dicha, pero que se preocupan por estos temas, algunos de los cuales se tratan en revistas, más o menos especializadas, y en la prensa donde aparecen artículos, en ocasiones con la firma de economistas relevantes, algunos con el reconocimiento que les supone haber recibido el premio Nobel.

Desde que existen Estados hay relaciones entre ellos. También relaciones económicas. Estas relaciones unas veces han sido de cooperación y otras —quizá más de las deseables— de conflicto. Después de la Segunda Guerra Mundial, los vencedores quisieron organizar la economía mundial de nueva forma. En una etapa anterior dicha organización se había intentado sobre dos bases: el librecambio, que debía presidir las relaciones comerciales —las más importantes, con mucho, en la economía de la época—, y el patrón oro como sistema monetario de referencia, que se defendía, precisamente, por la exigencia de no intervención por parte de los gobiernos que, una vez fijada la paridad-oro de la moneda, debían respetar la libre acuñación, fusión y circulación de las monedas y del metal. Y ello era así, porque se suponía que el patrón oro contaba con un mecanismo auto-

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

mático que mantenía el equilibrio, y que, incluso, lo recuperaba, si por alguna causa externa se hubiera perdido.

Era el triunfo de la libertad. Pero las diferencias entre países y las rigideces del propio patrón oro hicieron que el mecanismo no funcionase como esperaban sus defensores; el proteccionismo creció en el mundo y, en definitiva, el sistema no pudo resistir la triple prueba de la Primera Guerra Mundial (1914-18), la Gran Depresión (1929) y la Segunda Guerra Mundial (1939-45). Al finalizar esta última, los vencedores tenían dos convicciones claras: la primera, que el buen funcionamiento del sistema mundial requería una adecuada combinación de libertad y regulación, y la segunda, que la creciente interconexión entre los países —en los que residía la capacidad de decisión— y la imposibilidad de un gobierno económico mundial, exigían un adecuado nivel de cooperación entre aquéllos. Esta situación no ha variado sustancialmente, a pesar de haber transcurrido más de sesenta años en los que ha avanzado la integración en ámbitos regionales. Para facilitar la necesaria cooperación entre los países, se crearon los organismos económicos internacionales —los más destacados, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (1944) y la Organización Mundial de Comercio (OMC), que no nació hasta 1995 y fue precedida por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (1963), GATT—. En estos foros se produce, y se estimula, la cooperación entre los países miembros, cuyo número no ha dejado de crecer.

El elemento central en la evolución de la economía mundial, en las últimas décadas es el proceso de globalización, un término que se utiliza desde los años cincuenta del siglo pasado y que no es exclusivamente económico, aunque este libro se limite a sus aspectos económicos.

Se trata de un proceso complejo, y, por tanto, difícil de definir —ha dado lugar a importantes debates, que se recogen en el libro— cuyo origen tampoco es económico sino técnico y reside en los avances en transportes, comunicaciones, y técnicas que están transformando el mercado al proporcionar y difundir información en tiempo real, acercando los países y facilitando sus relaciones políticas, sociales, culturales y también económicas. Aumentan así sus relaciones —que ya no son solamente, ni siquiera mayoritariamente, comerciales— con el efecto de propiciar la interconexión, y, en definitiva, la interdependencia entre los países.

Los avances tecnológicos, y la eliminación de barreras entre Estados, impulsan los flujos y conectan mercados y sociedades. La globalización es algo que ha venido para quedarse. Los gobiernos pierden protagonismo, en el sentido de que dejan de ser los únicos actores. A ellos se unen empresas multinacionales, bloques económicos, organismos internacionales y grupos de coordinación. La globalización favorece el movimiento de bienes, servicios, capitales y mano de obra entre países. Los obstáculos a dichos movimientos no han desaparecido, pero han disminuido notablemente. Una tendencia a la que es muy difícil oponerse y que pasa —y pasará— por fases de aceleración o de freno, sin descartar algún posible retroceso temporal, pero que está llamada a continuar. Por todo ello es lógico que

© Ediciones Pirámide

en este *Manual* se presente a la globalización como el hilo conductor de los temas que en él se tratan.

Por si todo lo dicho no fuera suficiente para destacar la dificultad de establecer los contenidos de la obra, nos encontramos, también, en época de cambio en la enseñanza universitaria. La actual Unión Europea, que en sus orígenes se ocupó de la Unión Aduanera entre los seis países que la constituyeron (1957, Tratado de Roma), se ha visto obligada, para desarrollar su proyecto de integración, a hacer camino al andar. De la Unión Aduanera al Mercado Único y después a la Unión Monetaria, que a su vez plantea nuevos problemas de coordinación de las políticas fiscales que hoy están sobre la mesa.

En esta evolución se confirmó que la universidad desempeña un papel fundamental para la sociedad. Cada vez es más evidente la necesidad de poseer una sólida preparación, unos conocimientos de habilidades y valores, crecientes y dinámicos, con el fin de adquirir la formación necesaria para desarrollar una actividad profesional, en un mercado laboral cada vez más exigente. Pero junto a esta necesidad que se sentía había un cierto descontento por la forma en la que se transmitían los conocimientos, y por la especialización, a veces excesiva, que persigue la formación universitaria, en detrimento de la formación humana e integral de los futuros profesionales. A veces, los títulos son un requisito necesario pero no suficiente para acceder al mercado laboral.

Para superar esta situación, Europa se propuso la creación de un Espacio Único y Común, que no nació espontáneamente, ni de manera imprevista. Se han señalado cuatro fases en la correspondiente evolución: hasta 1976 hay un cierto desinterés, ya que la preocupación se centra en las cuestiones económicas; en los diez años que siguen se registran ya algunas acciones en el tema educativo, aunque más bien tímidas; es en 1986, con el Acta Única Europea, cuando se inician los programas comunitarios en favor de la educación; pero hasta 1992 no se inicia la etapa caracterizada por el intento de armonizar y de optimizar programas y recursos educativos. En 1998 llegamos, finalmente, al llamado Proceso de Bolonia, con la Declaración de la Sorbona, en la que ya se establece la decisión firme de diseñar, a partir de lo existente, un nuevo proyecto universitario, en el que se considera imprescindible no sólo la transmisión de conocimientos, sino, además, el desarrollo de las competencias. Y para lograrlo hay que modificar la metodología docente que se empleaba para evaluar el nivel formativo del alumno. Y se llega a la convicción firme de que los cambios necesarios no se podrán llevar a cabo sin una planificación y una coordinación universitaria a todos los niveles.

A este proceso es al que se está adhiriendo España. Y ello ha sido tenido muy en cuenta al construir este manual, como puede apreciarse en la cuidadosa selección de los contenidos, así como en la secuencia y en el desarrollo de los temas, y en las relaciones entre ellos, para la mejor comprensión de los alumnos, cuya mayor participación es un objetivo permanente.

El programa aparece estructurado en cuatro bloques, que se ocupan después de la introducción del proceso de globalización en la economía; de los factores

© Ediciones Pirámide

que la impulsan; de los nuevos actores de la economía global; y de las oportunidades y los desafíos que plantea la globalización.

En cada uno de los bloques aparecen los contenidos teóricos de cada tema; se destacan, en recuadros, las definiciones y los conceptos más relevantes; se estudian casos y situaciones reales —seleccionados con gran acierto— para ilustrar los contenidos teóricos y conectarlos con la práctica; se promueven debates y se sugieren cuestiones concretas de actualidad, con objeto de orientar a los estudiantes hacia la investigación.

Con todo ello se trata de desarrollar competencias y capacidad de los alumnos que les conduzcan, no sólo a conocer los principios de la economía mundial, en la teoría y en la práctica, sino, además, a desarrollar su sensibilidad ante temas sociales y medioambientales, a desarrollar habilidades para trabajar en equipo, buscar y analizar información, emitir informes de asesoramiento, y transmitir y divulgar la información disponible.

Resumiendo, considero que este *Manual* es un trabajo excelente de las profesoras Maesso Corral y González Blanco, que aporta una vía para comprender mejor los problemas y la evolución de la economía mundial, que será de gran utilidad para profesores y alumnos, y que, además, interesará a lectores alejados, por unas y otras razones, de la universidad, pero deseosos de conocer los problemas económicos de nuestro tiempo, y su evolución, que se abordan en el libro con claridad y con rigor.

MANUEL VARELA PARACHE
Catedrático emérito.
UCM y Universidad San Pablo CEU

© Ediciones Pirámide

Introducción

La integración del sistema universitario español en el Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) entraña grandes retos, entre ellos el cambio de la metodología de enseñanza-aprendizaje y del papel que desempeñan tanto el profesor como el alumno. Este último se convierte en el principal protagonista del nuevo modelo de educación basado en el aprendizaje, lo que le exige una mayor autonomía y compromiso para organizar su trabajo y desarrollar sus capacidades. Por su parte, el profesor debe ser un guía que enseñe a aprender, de forma que su labor no se limite a transmitir conocimientos, sino a facilitar los instrumentos necesarios para que el alumno continúe aprendiendo a lo largo de su vida.

El elemento clave de esta nueva filosofía educativa es la adquisición de competencias por parte del alumno. Sin embargo, no se trata de un concepto fácil de definir. De acuerdo con el Proyecto Tuning[1], el aprendizaje de competencias constituye una «combinación dinámica de conocimientos, habilidades, actitudes y responsabilidades, que describen lo que los alumnos son capaces de demostrar al final de un proceso educativo». Otra definición considera que «la competencia no consiste en adquirir conocimientos, sino en saber qué hacer con ellos»[2].

En este contexto de grandes retos y cambios, surge la necesidad de contar con materiales educativos que se adapten a la nueva metodología. Los profesores demandan contenidos acordes con la actual forma de entender una asignatura y recursos didácticos que les permitan trabajar las competencias a adquirir por el alumnado, y motivar la implicación de éste en el proceso de aprendizaje. Los estudiantes, por su parte, deben disponer del material adecuado, desde contenidos

[1] Tuning Educational Structures in Europe. Informe Final Fase Uno. Universidad de Deusto 2003http://www.relint.deusto.es/TUNINGProjèct/spanish/doc_fase1/Tuning%20Educational.pdf.

[2] Ana María Delgado García (coordinadora). Competencias y diseño de la evaluación continua y final en el Espacio Europeo de Educación Superior. *Programa de Estudios y Análisis.* Número de referencia: EA2005-0054. Dirección General de Universidades. MEC.

© Ediciones Pirámide

teóricos y actividades prácticas hasta mecanismos de autoevaluación y resúmenes que faciliten el desarrollo de habilidades y el aprendizaje autónomo.

Ésta es la demanda que, modestamente, pretende cubrir este manual ofreciendo los elementos necesarios para poder abordar los retos que entraña el EEES. Nuestra vocación y preocupación por la docencia nos ha llevado en los últimos años a replantearnos la asignatura, tratando de hallar soluciones y diseñar instrumentos que respondieran a las nuevas necesidades docentes, encontrándonos así con un abundante material que decidimos organizar bajo el formato de este libro.

Nuestra experiencia como docentes nos ha enseñado que, para que el alumno se implique en su propio aprendizaje, es fundamental que la asignatura se trate con rigor, pero que al mismo tiempo le resulte interesante, atractiva y asequible. Y ésta ha sido la idea clave que nos ha guiado en la elaboración de este manual.

La cuestión central de los estudios de economía mundial la constituyen las relaciones económicas internacionales en un contexto de globalización en el que mercados y sociedades están cada vez más interconectados. Se trata de cuestiones vivas, en continuo proceso de cambio, la mayoría de gran actualidad y con profundas repercusiones en diversos aspectos de nuestra vida. Por ello, en el manual se aborda el estudio de la asignatura conectándola con hechos y acontecimientos reales que son recurrentes en los medios de comunicación. Consideramos que de esta forma el alumno aprecia el interés de la asignatura y se siente más motivado, llegando a cuestionarse las preguntas clave que el programa trata de responder, como: ¿por qué los países comercian?, ¿qué hace que los flujos migratorios sean cada vez mayores?, ¿cómo hemos llegado a la crisis financiera actual? o ¿por qué vivimos en un mundo tan desigual?

Por otra parte, es importante que la asignatura sea asequible. Para ello, se ha tratado de exponer los contenidos con claridad y de forma didáctica, evitando párrafos excesivamente extensos y organizando los textos por apartados. El recurso de recuadros, abundantes gráficos y el formato diferenciado que se utiliza para las actividades y casos de estudio facilita y ameniza el estudio.

Finalmente, para conseguir la implicación del alumno en el proceso de aprendizaje resulta esencial proponer actividades diversas que le permitan poner en práctica sus conocimientos y adquirir habilidades y destrezas por sí mismo. Por este motivo, uno de los elementos clave del manual es la inclusión de numerosas actividades, la mayoría de las cuales ya han sido contrastadas en nuestras aulas a lo largo de los últimos años.

Hemos tratado de proporcionar un material que resulte fácil y flexible en su manejo, tanto para los profesores como para los alumnos, y que pueda ser de utilidad en los diferentes contextos en los que se imparte la asignatura de Economía Mundial. Para ello, se han tenido en cuenta las siguientes consideraciones:

— **La selección y estructuración de los contenidos de la asignatura** se ha llevado a cabo siguiendo un mapa gráfico que permite ordenar las cuestiones a

© Ediciones Pirámide

trabajar y comprender las relaciones más significativas entre ellas[3] (véase anexo n.º 1).

— **Los objetivos en términos de competencias** difieren en función de las diferentes titulaciones y universidades, por lo que al elaborar los recursos destinados a la adquisición de competencias se ha tratado de cubrir un espectro lo más amplio posible[4].

— **La amplia variedad de recursos didácticos ofrecidos** excede con mucho lo que puede abordarse en un semestre. Ello permite una gran flexibilidad, ya que cada profesor podrá seleccionar aquellos que mejor se adapten a sus condiciones de docencia y al perfil del alumnado. También permite combinar contenidos teóricos y prácticos de diversas formas. Por ejemplo, se puede empezar trabajando un caso real o las tendencias observadas a través de los datos, y una vez despierto el interés del alumno, introducir los contenidos teóricos, o bien comenzar por la exposición teórica y después proponer actividades que mejoren su comprensión.

— **El proceso de evaluación** también se ve modificado por el nuevo modelo de enseñanza-aprendizaje. En este sentido, hemos especificado las competencias a adquirir con los distintos recursos didácticos propuestos (véase anexo n.º 2), con el fin de que el profesor pueda planificar las actividades y evaluar de forma continua las competencias asociadas a las mismas.

En definitiva, nuestro principal objetivo al elaborar este manual ha sido contribuir a mejorar los niveles de calidad docente proporcionando a profesores y alumnos una combinación de explicaciones, datos, actividades y casos de estudio que les permitan adaptarse a la nueva metodología de enseñanza-aprendizaje. Pero también hemos tratado de transmitir a todos los que se acerquen a este libro, sean del ámbito universitario o fuera del mismo, nuestra pasión por esta materia. Esperamos llevar a los lectores a cuestionarse el mundo cada vez más globalizado que nos rodea, motivarlos a buscar respuestas y despertar su espíritu crítico. No sabemos si conseguiremos alcanzar estos propósitos, pero hemos puesto todo nuestro empeño e ilusión en este proyecto.

[3] Seguimos algunas de las pautas del trabajo de Montanero, M., Mateos, V., Gómez, V. y Alejo, R. (2006): *Orientaciones para la elaboración del Plan Docente de una asignatura*. Universidad de Extremadura.

[4] Para ello se han contemplado las competencias incluidas en el *Libro Blanco para el Grado de Empresa y el Grado de Economía*, y además se han añadido otras recogidas en otros trabajos, entre ellos el *Proyecto Tuning Educational Structures in Europe. Informe Final Fase Uno*. Universidad de Deusto, 2003.

© Ediciones Pirámide

ANEXO N.º 1

Mapa conceptual de Economía Mundial

A continuación figura el mapa conceptual de la asignatura que ayuda a visualizar las interrelaciones entre los temas que se van a trabajar. En este mapa utilizamos como hilo conductor el proceso de globalización económica, entendido como la creciente interdependencia entre países, mercados y sociedades, que hace que las fronteras nacionales se desdibujen conduciendo a una economía cada vez más integrada.

A partir de aquí, el programa trata de responder a una serie de cuestiones que surgen en torno a esta idea central. Las primeras preguntas se refieren a los elementos que definen el proceso globalizador y a la evolución seguida por el mismo, y se abordan en ***el bloque I con un tema de carácter introductorio.***

El siguiente paso es determinar las causas y los factores que impulsan el proceso. La globalización supone una intensificación de las relaciones económicas internacionales que tienen lugar a través de los flujos de mercancías, servicios, capitales y personas. Ésta será, por tanto, la materia que configure el ***bloque II, centrado en los factores impulsores de la globalización,*** que integra el tema 2, dedicado al comercio internacional; el tema 3, centrado en los flujos financieros internacionales, y el tema 4, que estudia los movimientos migratorios internacionales.

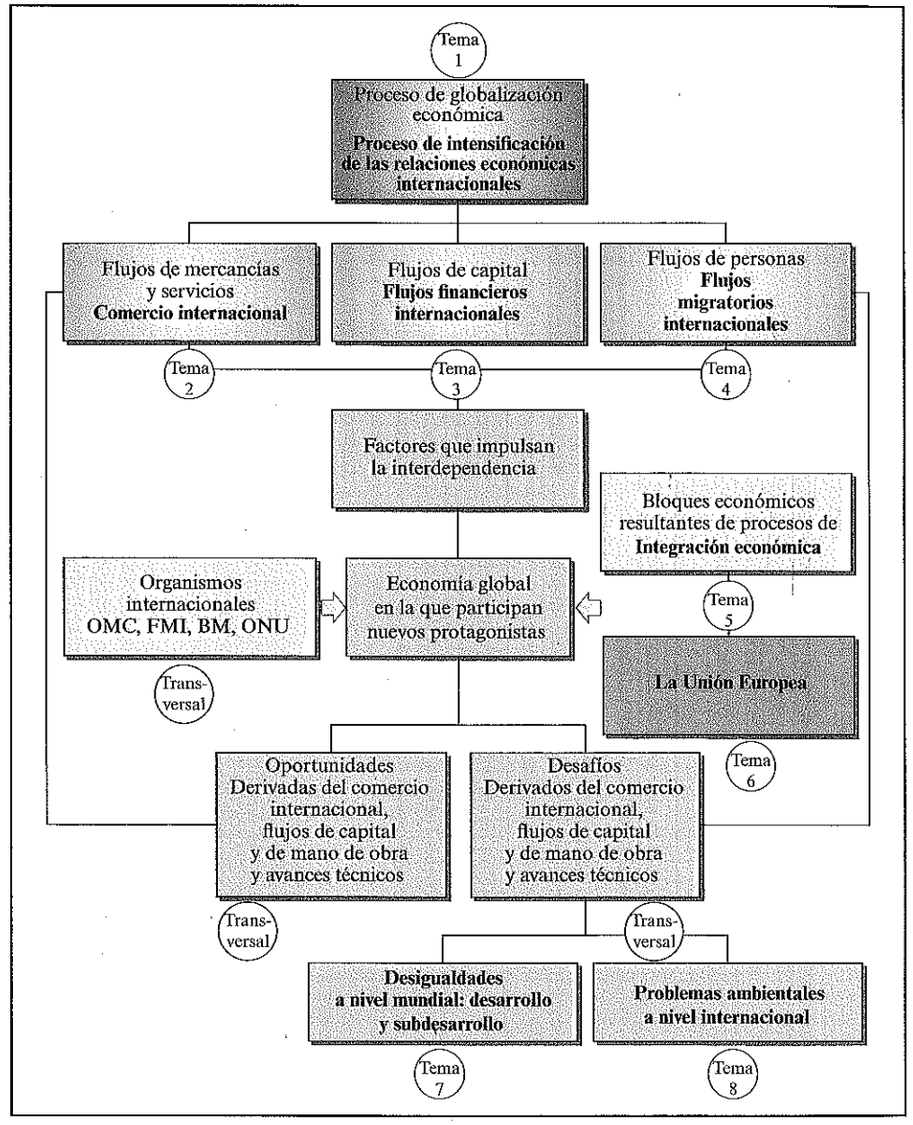
La tercera cuestión que nos planteamos es ¿quiénes son los protagonistas o participantes en la economía global? No cabe duda de que las relaciones internacionales han estado protagonizadas tradicionalmente por países, pero con el tiempo se han incorporado nuevos actores. Algunos de ellos se analizan de forma transversal a lo largo del programa, como es el caso de economías emergentes, empresas multinacionales, grupos de coordinación y organizaciones de la sociedad civil, haciendo especial hincapié en los organismos multilaterales que se analizan en el contexto de sus respectivos ámbitos de actuación. Pero hemos considerado de interés estudiar en mayor profundidad uno de estos protagonistas: los bloques económicos derivados de procesos de integración, que se abordan en el tema 5, y el caso de la Unión Europea, que se analiza en el tema 6. Estos dos temas configuran el ***bloque III, dedicado a algunos de los nuevos actores en la economía global.***

Las repercusiones de la globalización económica suscitan un intenso debate cuyos principales argumentos hemos tratado de integrar en el programa. Con ese fin, en los temas anteriores se analizan las oportunidades y desafíos planteados por las crecientes relaciones económicas internacionales tratando de responder a cuestiones como: ¿las empresas multinacionales son las únicas beneficiarias de la globalización?, ¿es la globalización la raíz de las crisis financieras internacionales? o ¿la liberalización comercial deja fuera de los mercados internacionales a los países en desarrollo?, por poner algunos ejemplos.

Pero aunque estas cuestiones se analizan de manera transversal, creemos que hay dos temas que merecen un tratamiento específico por cuanto constituyen los

© Ediciones Pirámide

desafíos de mayor relevancia que la economía global afronta en la actualidad. Uno se refiere a las desigualdades a nivel mundial, desarrollo y subdesarrollo que son objeto de estudio en el tema 7, y otro se centra en los problemas ambientales a nivel internacional que se abordan en el tema 8. Juntos configuran el ***bloque IV, dedicado a las oportunidades y desafíos de la globalización.***



© Ediciones Pirámide

ANEXO N.º 2

Recursos didácticos y competencias

Recursos didácticos	En qué consiste	Algunas competencias que desarrollan
Textos descriptivos	Contenidos teóricos básicos relacionados con el tema.	— Capacidad para conocer los principios de la economía mundial.
Recuadros	Definiciones o ejemplos de diversas fuentes. Subrayar conceptos de relevancia.	— Capacidad para conocer los principios de la economía mundial.
Análisis de casos de estudio	Estudio de situaciones reales y opiniones que permiten ilustrar con ejemplos los contenidos teóricos y conectarlos con la realidad.	— Capacidad para conocer los principios de la economía mundial. — Sensibilidad hacia temas medioambientales y sociales. — Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.
Elaboración de informes	Elaboración de un informe (normalmente en equipo) a partir de la investigación y consulta de diferentes fuentes, preparación de presentación y exposición oral del trabajo.	— Capacidad para trabajar en equipo. — Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio. — Habilidad para analizar y buscar información. — Capacidad de análisis y síntesis. — Comunicación oral y escrita en la lengua nativa. — Capacidad de aprendizaje autónomo. — Capacidad para emitir informes de asesoramiento. — Capacidad para la transmisión y divulgación de información.
Investigación	Propuesta de cuestiones concretas, normalmente de actualidad, relacionadas con el tema estudiado para que el alumno investigue.	— Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio. — Habilidad para analizar y buscar información. — Capacidad de aprendizaje autónomo. — Capacidad para identificar fuentes de información económica.
Conéctate	Propuesta de acceso a recursos disponibles en la red para que se conozcan las principales fuentes de información y se pueda trabajar con las mismas.	— Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio. — Habilidad para analizar y buscar información. — Capacidad de aprendizaje autónomo. — Capacidad para identificar fuentes de información económica.
Cálculo e interpretación de datos	Elaboración de gráficos y cuadros a partir de las estadísticas disponibles y con la aplicación de diferentes indicadores.	— Capacidad para la búsqueda e interpretación de datos e información relevantes, y derivar de los mismos información imposible de reconocer por no profesionales. — Capacidad para identificar fuentes de información económica. — Capacidad para aplicar al análisis de los problemas criterios profesionales basados en el manejo de instrumentos técnicos.

© Ediciones Pirámide

© Ediciones Pirámide

Recursos didácticos	En qué consiste	Algunas competencias que desarrollan
Solución de problemas	Problemas a solucionar por el alumno, normalmente a través de razonamiento, aplicación de formulación y cálculos numéricos.	— Capacidad para la resolución de problemas. — Capacidad para aplicar al análisis de los problemas criterios profesionales basados en el manejo de instrumentos técnicos.
Cuestiones de comprensión	Cuestiones para que el alumno razone y relacione conceptos.	— Capacidad de aprendizaje autónomo. — Comunicación oral y escrita en la lengua nativa. — Capacidad para conocer los principios de la economía mundial. — Capacidad para aportar racionalidad al análisis y a la descripción de cualquier aspecto de la realidad económica. — Capacidad para evaluar consecuencias de distintas alternativas de acción y seleccionar las mejores dados los objetivos.
Participación en debates	Participación en un debate a partir de la investigación y recopilación de argumentos (normalmente en equipo).	— Capacidad para trabajar en equipo. — Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio. — Habilidad para analizar y buscar información. — Capacidad de análisis y síntesis. — Comunicación oral y escrita en la lengua nativa. — Capacidad de aprendizaje autónomo. — Capacidad para emitir informes de asesoramiento. — Capacidad para la transmisión y divulgación de información.
Test de autoevaluación	Cuestiones tipo test que les permiten hacer una autoevaluación para comprobar la asimilación de los contenidos.	— Capacidad de aprendizaje autónomo. — Motivación por la calidad.
Anexos	Cuestiones complementarias relacionadas con el tema que pueden servir para ampliar conocimientos.	— Capacidad para conocer los principios de la economía mundial. — Capacidad de aprendizaje autónomo. — Motivación por la calidad.

1 El proceso de globalización de la economía

INTRODUCCIÓN

¿Por qué estudiar la globalización?

Si observásemos con detenimiento la actividad normal que desarrollamos en un día, nos asombraríamos de la forma en la que la globalización ha cambiado nuestras vidas. Una mañana cualquiera empezamos el día desayunando un café colombiano y unas galletas alemanas y nos vestimos una camisa en cuya etiqueta podemos leer «made in India». Al llegar a la empresa, una multinacional norteamericana, encendemos nuestro portátil importado de Taiwán, donde se producen casi el 80% de estos equipos. Luego, con nuestro móvil fabricado en China, hablamos con un amigo que está estudiando en Francia con una beca Erasmus. Por la noche, vemos la última película india de Bollywood y la comentamos delante de un plato de sushi en un restaurante japonés.

Hace solamente unas décadas la situación anteriormente descrita era absolutamente impensable y, sin embargo, la globalización ya había comenzado. Este ejercicio tan simple pone de manifiesto que vivimos inmersos en un proceso de globalización que afecta a nuestra vida diaria y nos plantea miles de preguntas:

¿Cuál es el origen de la globalización?

¿Cómo hemos llegado a esta situación de economía global? O dicho de otro modo, ¿qué elementos impulsan la globalización y hacen que ésta continúe avanzando?

¿Algunos países como China se están beneficiando de la globalización mientras otros, como Nigeria, se ven perjudicados por la misma?, es decir, ¿la globalización beneficia a todos o existen perdedores y ganadores?

¿Qué relación tiene la globalización con el crecimiento económico? ¿Y con la pobreza?

Se trata de muchas y muy complejas preguntas para las que no existe una única respuesta. Siendo la globalización un fenómeno multidimensional en el que se integran numerosos elementos económicos, políticos, sociales, culturales e ideológicos, son muchos los investigadores y estudiosos de diferentes disciplinas que intentan definir y analizar el proceso globalizador.

© Ediciones Pirámide

En este tema nos centramos en la dimensión económica de la globalización intentando alcanzar un doble objetivo. Por una parte, realizar una aproximación al fenómeno de la globalización proporcionando una visión panorámica del proceso en la que se trata de responder a algunas de las cuestiones más relevantes que nos planteamos en relación al mismo. Por otra parte, y como ya hemos comentado al inicio del volumen, el tradicional análisis de la economía mundial y las relaciones internacionales se encuentra estrechamente ligado al análisis de la globalización. De ahí que el segundo objetivo de este tema sea servir como revisión y síntesis inicial del estudio de la economía mundial, de tal manera que puedan introducirse los temas que van a ser analizados a lo largo del programa. La globalización se convierte así en el hilo conductor del mismo.

En cualquier caso, este tema es una primera aproximación al fenómeno de la globalización. No debemos olvidar que se trata de un proceso que está en marcha generando un debate cada vez más intenso en el que nuevas aportaciones y polémicas surgen cada día desde diferentes puntos de todo el planeta. Un debate que el alumno entenderá mejor a medida que vaya conociendo las implicaciones y dificultades de las relaciones económicas internacionales.

¿Qué estudiar?

A pesar de tratarse de un término profusamente utilizado, se trata de un fenómeno complejo para el que existen muy diversas definiciones. El primer apartado recoge algunas de las más utilizadas, con el fin de tener una visión lo más aproximada y completa posible de este concepto.

En el segundo apartado tratamos de responder a una de las preguntas que más frecuentemente se plantean: ¿qué elementos impulsan la globalización y qué hace que ésta continúe avanzando? A partir de las definiciones del primer apartado pueden señalarse claramente los principales factores impulsores a estudiar: el crecimiento de los flujos comerciales, financieros y migratorios, las innovaciones tecnológicas y la expansión de las empresas multinacionales.

En los apartados tercero y cuarto se aborda otra cuestión clave: el origen y desarrollo del proceso globalizador. Aunque existen varios planteamientos, nosotras hemos adoptado el que defiende la existencia de tres oleadas de globalización que pueden identificarse con las etapas en las que tradicionalmente se ha dividido el estudio de la evolución de la economía mundial. El objetivo de estos apartados es analizar para cada una de las etapas el comportamiento de los diferentes factores impulsores de la globalización y los elementos más destacados de las relaciones económicas internacionales. De esta forma, el alumno tiene una visión panorámica de las relaciones económicas internacionales cada vez más globales y de cómo éstas han ido evolucionando a lo largo del tiempo permitiendo conectar unos elementos con otros; por ejemplo, el surgimiento de organismos internacionales y la situación de los flujos comerciales o el inicio de procesos de integración con un entorno de mayor liberalización económica.

© Ediciones Pirámide

1. ¿QUÉ ES LA GLOBALIZACIÓN?

Ya en los años cincuenta del siglo pasado se comenzó a hablar de la «aldea global» para referirse a la creciente integración de la economía mundial y la intensificación de las relaciones entre unos países y otros. Desde entonces, el término «globalización» ha tenido una espectacular difusión, tanto en ámbitos académicos como fuera de ellos. Hoy en día resulta difícil escuchar un discurso político, una entrevista con un gurú de los negocios o un congreso de académicos en el que no esté presente. A pesar de ello, el fenómeno «globalización» no resulta fácil de precisar y tampoco existe aún una definición generalmente aceptada del mismo. Así queda de manifiesto en las diferentes aproximaciones que reproducimos a continuación, intentando extraer de cada una de ellas los elementos más destacados de este concepto.

> «Existen muchas definiciones que hacen referencia a los aspectos económicos de la globalización. Pero los cambios en la tecnología y la economía también tienen complejos efectos culturales, sociales y políticos.»
>
> WOLF, M. (2005)

a) Proceso complejo y multidimensional

Numerosas definiciones coinciden con Wolf en señalar que la globalización no se limita al ámbito de la economía, sino que se extiende a otros múltiples aspectos, como el político, social, cultural e ideológico, que, además, están fuertemente interrelacionados entre sí. La conexión que existe entre el ámbito tecnológico y político puede observarse, por ejemplo, en la dificultad de mantener en la actualidad un régimen dictatorial en un país debido al acceso de la población a la información y a la creciente presión internacional a favor de la democracia. Otro ejemplo sería la conexión entre la dimensión cultural y económica derivada del significativo aumento de los intercambios comerciales de todo tipo de bienes culturales, como libros, música o películas que reflejan diferentes tradiciones. Como señala Wolf, la globalización ha transformado, no sólo la economía, sino también la sociedad y los individuos que viven en ella, cambiando desde la forma de trabajar o comprar hasta la facilidad para acceder a la información o para moverse de un lugar a otro.

> «La globalización es la intensificación de las relaciones sociales en el mundo, de manera tal que localidades distantes están entrelazadas y los sucesos locales se encuentran influenciados por eventos que ocurren en otros lugares, no importa cuál sea la distancia, y viceversa.»
>
> GIDDENS, A. (1990)

© Ediciones Pirámide

b) Creciente interdependencia a nivel mundial

La definición de Giddens hace referencia de manera muy gráfica a la cuestión de la interdependencia. También otros autores, como Krueger, aluden a la globalización como un fenómeno por el que los agentes económicos se ven afectados por sucesos que ocurren en cualquier parte del mundo. Si lo tradujéramos a un caso concreto, podríamos preguntarnos, por ejemplo, por qué un empresario de telefonía de Tokio se ve afectado por una caída de la bolsa de Nueva York. Una posible respuesta es que su empresa cotiza en el mercado de valores de Nueva York y sus acciones pierden valor. Las sociedades están más conectadas cada día, las relaciones entre países y mercados cada vez son más estrechas e intensas y, como consecuencia, los países dependen en mayor medida del resto del mundo, es decir, aumenta la interdependencia a nivel mundial. Por otra parte, la progresiva integración hace que muchos de los problemas y cuestiones que antes se circunscribían al ámbito nacional traspasen las fronteras convirtiéndose en problemas globales, como es el caso del deterioro ambiental.

> «La globalización es un proceso complejo y multidimensional que puede mirarse a través de diferentes lentes. La primera la caracteriza como un proceso en el que las barreras para cruzar las fronteras se reducen, no sólo para flujos económicos, sino también para la extensión global del conocimiento, información, sistemas de creencias, ideas y valores. Pero a esta perspectiva le faltan los protagonistas; por eso la globalización puede verse también en relación con las ambiciones y las acciones de los actores globales clave que incluyen a empresas y grupos que buscan hegemonía política y religiosa. Además, la globalización es el resultado de los avances tecnológicos y de la natural curiosidad de la especie humana, impulsada por sistemas de comunicación cada vez más baratos y sofisticados.»
>
> KAPLINSKY, R. (2005)

La definición de Kaplinsky hace referencia a numerosos elementos, entre los que destacamos los siguientes.

c) Eliminación de barreras entre países, mercados y sociedades

La mayoría de las definiciones coinciden con la de Kaplinsky en la referencia a la desaparición de fronteras como elemento esencial por cuanto facilita la intensificación de las relaciones entre unos países y otros conduciendo a la interdependencia a la que antes aludíamos. Si bien las barreras más visibles son las que limitan los flujos de mercancías, servicios, capitales y trabajadores, la definición alude a otras muchas barreras que están desapareciendo permitiendo la circulación de

© Ediciones Pirámide

ideas, valores, información y conocimiento, así como el intercambio de tradiciones culturales entre diferentes sociedades.

d) Avances tecnológicos

La innovación tecnológica en materia de transportes y comunicaciones, especialmente por lo que se refiere a las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC), aparece en no pocas definiciones de globalización por el papel que juegan impulsando los flujos entre países y conectando mercados y sociedades. De ahí que se hayan convertido en uno de los símbolos más visibles del proceso.

e) Protagonistas de la globalización

Los participantes en el proceso globalizador constituyen otro elemento clave del mismo. En la definición de Kaplinsky se alude a grupos y empresas que buscan un poder hegemónico. En este sentido, resulta evidente que, en el marco de la globalización, los países han dejado de ser los únicos actores. Las empresas multinacionales, por ejemplo, desempeñan un papel cada vez más relevante en las relaciones internacionales. Aunque la lista de protagonistas podría ampliarse con otros muchos actores: bloques económicos como la Unión Europea, organismos internacionales como el Banco Mundial o la Organización Mundial de Comercio y grupos de coordinación como el G8 o el G20.

> «El significado más común o medular de globalización económica se relaciona con el hecho de que en los últimos años una parte de la actividad económica del mundo que aumenta en forma vertiginosa parece estar teniendo lugar entre personas que viven en países diferentes (en lugar de en el mismo país). Este incremento de las actividades económicas transfronterizas adopta diversas formas: comercio internacional, inversión extranjera directa y flujos financieros.»
>
> Banco Mundial (2009)

> «La globalización es el libre movimiento de productos, servicios, mano de obra y capital, creando así un único mercado de inputs y outputs y un tratamiento nacional para inversores extranjeros de manera que, económicamente hablando, no hay extranjeros.»
>
> HENDERSON, D. (1999)

© Ediciones Pirámide

f) Eliminación de obstáculos a los flujos económicos

Finalmente, un buen número de definiciones se centran en la dimensión económica de la globalización, que es el ámbito que vamos a trabajar en este libro. En este contexto, se hace referencia a la progresiva eliminación de las barreras a los movimientos de mercancías, servicios, capitales y mano de obra a nivel internacional.

CASO DE ESTUDIO 1.1
El café en una economía global

La globalización ha influido en todos los aspectos de la cadena de producción y consumo de un producto en apariencia tan simple como el café, desde los recolectores de café hasta los propietarios de una tienda de expreso italiano o los consumidores de un capuccino en una cafetería Starbucks. Se trata de un producto básico de gran relevancia: ocupa el segundo lugar en importancia después del petróleo, se cosecha en 80 países, se consume prácticamente en todo el mundo y unos 22 millones de personas dependen del café para sobrevivir. Existe una Organización Internacional de Café que, entre otros objetivos, ha impulsado la firma de acuerdos internacionales que tienen como fin mantener estables los precios de este producto evitando excesivas fluctuaciones de los mismos.

El café ha viajado por todo el mundo recorriendo a lo largo de su historia multitud de países. La leyenda cuenta que el café es originario de Etiopía, país en el que hoy unos 15 millones de personas viven de la industria cafetera, pero empezó a cultivarse en la península arábiga. Fueron los holandeses los primeros en transportar y comercializar el café en el siglo XVII llevándolo desde la península de Arabia hasta Indonesia. Desde entonces, la relevancia de Indonesia en el mercado ha ido creciendo hasta ocupar en la actualidad el cuarto lugar entre los productores de café del mundo. Otros países asiáticos, como India y Vietnam, que es el segundo productor mundial, también desempeñan un importante papel como productores y exportadores de café. El café fue llevado a Brasil en el siglo XVIII y desde allí se extendió a toda la región: Colombia, México, Honduras y Nicaragua son en la actualidad países con una elevada participación en la producción mundial de café. Para muchos de ellos, se trata de su principal partida de exportación. Por ejemplo, en México, los ingresos procedentes de la exportación de este producto ascienden a 700 millones de dólares.

Miles de pequeños campesinos y grandes agricultores viven de la industria del café en países de África, Asia y América Latina. Pero no son los únicos, grandes empresas multinacionales, como Starbucks, McDonald's o Nestlé, participan también de la industria y la cultura del café, intentando diferenciarse y ofrecer un producto único que atraiga a los consumidores. Por ejemplo, Nestlé creó en 1938 el café instantáneo Nescafé, que todavía es muy popular, y recientemente ha lanzado la máquina y las cápsulas de Nespresso que están teniendo un enorme éxito en todo el mundo. Sólo el año pasado, este nuevo producto hizo que Nestlé facturara 2,26 billones de francos suizos.

Tanto Starbucks como McDonald's son cadenas que cuentan con establecimientos en todo el mundo. Starbucks trata de recrear la cultura europea, y sobre todo italiana, del café y llevarla por todo el mundo, haciendo que sus cafeterías se vean como una alternativa de ocio, un lugar de encuentro. De hecho, muchos jóvenes asiáticos que han viajado a Europa y Estados Unidos han llevado la cultura del café a sus países de origen en los que la bebida tradicional es el té.

La globalización está presente en todo el proceso: gracias al comercio internacional el café fue llevado de un extremo del mundo a otro, grandes multinacionales invirtieron su capital en multitud de países para distribuir y comercializar el café, los hábitos de consumo se extienden por todo el planeta y existen acuerdos a nivel internacional para regular la industria cafetera.

Pero el café no es un caso aislado. Todo lo contrario, los ejemplos se multiplican y existen miles de industrias y sectores integrados en una economía y en una sociedad que cada vez es más global.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Elaboración de informe
ALGUNAS IMPLICACIONES DE LA GLOBALIZACIÓN

1. Si realizas una búsqueda sobre globalización, encontrarás numerosas definiciones de este término, muchas de las cuales no están recogidas en este apartado. Selecciona alguna de las que te parezcan que definen mejor este fenómeno y completa los elementos ya analizados en el apartado con alguna cuestión nueva que no se haya comentado ya aquí.
2. En el marco de la globalización, las relaciones entre unos países y otros cada vez son más estrechas y la libertad de circulación es cada vez mayor al mismo tiempo que surgen nuevos protagonistas de las relaciones internacionales. ¿Cómo consideras que afectan estos y otros elementos del proceso globalizador a la capacidad de actuación y al margen de maniobra de los Estados nación y a la eficacia de sus decisiones?
3. Algunos autores consideran que el proceso de globalización puede identificarse con el triunfo del capitalismo a nivel mundial. Investiga qué conexión puede existir entre ambos conceptos y el papel que el libre mercado juega en el contexto de la globalización económica.

2. ¿QUÉ HACE QUE EL PROCESO GLOBALIZADOR AVANCE? FACTORES IMPULSORES DE LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

A partir de algunas de las definiciones del apartado anterior, podemos identificar la globalización económica con la creciente interdependencia económica entre unos países y otros, de manera que todo lo que contribuya a intensificarla impulsará la globalización. Los países, como tendremos ocasión de analizar a lo largo de los siguientes capítulos, se relacionan económicamente a través del intercambio de bienes, servicios, capitales y personas. De ahí que existan pocas dudas

© Ediciones Pirámide

159735

a la hora de señalar como principales factores impulsores de la globalización el crecimiento de los flujos comerciales, financieros y migratorios. A estos factores hay que añadir otros dos elementos de indudable relevancia: las innovaciones tecnológicas y la expansión de las empresas multinacionales.

a) El crecimiento de los flujos comerciales

La intensificación de los intercambios comerciales a nivel mundial constituye uno de los más significativos vehículos de la globalización, haciendo que los mercados pierdan su carácter local y nacional para convertirse en mercados globales. Las diferentes etapas del proceso globalizador han estado marcadas por un aumento continuado del comercio mundial que ha crecido a una tasa superior a la registrada por la producción, dando lugar así a una gradual apertura de la economía mundial, especialmente notable en la última etapa del proceso.

¿Qué circunstancias han conducido a este significativo crecimiento de los intercambios comerciales? Habitualmente, y como tendremos oportunidad de analizar en el capítulo 2, se señalan como razones clave la liberalización comercial a través de la progresiva eliminación de barreras al comercio y las mejoras e innovaciones en transportes y comunicaciones que hacen que las transacciones comerciales sean cada vez más rápidas, seguras y baratas. Otros factores son el aumento del comercio de servicios y la expansión de las empresas multinacionales, ya que las estrategias de segmentación del proceso productivo llevadas a cabo por las mismas implican un mayor volumen de importaciones y exportaciones entre diferentes países.

b) El crecimiento de los flujos financieros

El aumento de los flujos de capital, así como las estrechas interconexiones de los mercados financieros nacionales y la expansión de los mercados financieros internacionales, son fenómenos relativamente recientes. Sin embargo, la elevada intensidad de los mismos ha hecho que los flujos comerciales hayan dejado de representar el vínculo más importante entre países. En efecto, la esfera financiera se ha convertido en el fenómeno más significativo de la globalización económica a raíz del despegue de los flujos financieros en la década de los setenta y el espectacular crecimiento que se registra a partir de los noventa del siglo pasado. Desde entonces, las inversiones extranjeras crecen a un ritmo muy superior al del comercio y la producción.

Al igual que en el caso anterior, el proceso de liberalización financiera juega un papel fundamental a la hora de explicar el crecimiento de los flujos de capital. En este proceso se integran diversas medidas que van desde la eliminación de los obstáculos a las entradas y salidas de capital hasta la desregulación de las operaciones llevadas a cabo por las instituciones financieras. Por otra parte, las innova-

© Ediciones Pirámide

ciones tecnológicas han sido esenciales: facilitan tanto el conocimiento de nuevas oportunidades de inversión como la realización de operaciones financieras entre inversores de diferentes países y, además, han supuesto una considerable reducción de los costes de transacción. Todas estas cuestiones serán objeto de un estudio más profundo en el capítulo 3.

c) Los movimientos migratorios

La globalización de la mano de obra es otro de los elementos característicos del proceso, aunque es necesario reconocer que en este campo los avances son muy limitados. Es cierto que los movimientos migratorios se han venido intensificando, pero también es verdad que su ritmo de crecimiento es considerablemente inferior al registrado en otros ámbitos. Así, mientras los mercados de bienes o los mercados financieros son cada vez más globales, los mercados de trabajo se encuentran aún muy segmentados.

Si antes señalábamos la liberalización de los flujos comerciales y financieros como factor clave para explicar su expansión, ahora debemos señalar la existencia de obstáculos y restricciones a la entrada de inmigrantes en la mayoría de los países como una de las razones que explican el lento crecimiento de los flujos de mano de obra. Existen sin embargo otras causas, ya que, como tendremos ocasión de analizar en el capítulo 4, los movimientos migratorios constituyen un ámbito de gran complejidad, en el que a las cuestiones estrictamente económicas es necesario añadir importantes consideraciones sociales y culturales.

d) Las innovaciones tecnológicas

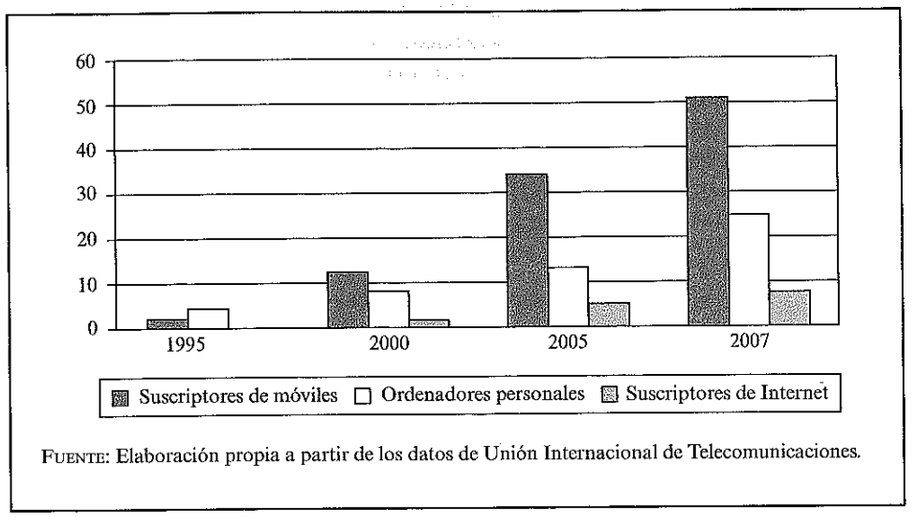
Los avances en materia de transportes y comunicaciones, especialmente por lo que se refiere a las tecnologías de la información y comunicación (TIC), desempeñan un papel fundamental en el proceso de globalización económica por su carácter de retroalimentación del proceso. De hecho, muchos consideran que son dos caras de la misma moneda: la globalización supone un nuevo modelo de producción a escala global que necesita para su funcionamiento grandes infraestructuras viarias, portuarias, aeroportuarias y de comunicación (las denominadas autopistas de la información). Y, al mismo tiempo, la creación de estas infraestructuras incentiva los flujos comerciales, favorece la integración de los mercados financieros y facilita los flujos de trabajadores impulsando así la expansión de la globalización. En este contexto, las TIC permiten la creación de canales eficientes para el intercambio de información, transformando economías y sociedades en todo el mundo y actuando como catalizadoras de la integración global.

A lo largo del tiempo, los cambios en los sistemas de comunicación han venido impulsando la globalización, marcando importantes hitos en su avance. A mediados del siglo XIX, cuando Morse transmitió el primer mensaje por telé-

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

grafo, se inició una nueva fase en la historia; a finales de los años sesenta del siglo XX, el lanzamiento del primer satélite comercial alrededor del planeta da un nuevo impulso a las relaciones internacionales (Giddens, 2000). Pero el avance registrado a partir de la década de los ochenta ha sido espectacular. Tenemos que recordar que hace unos veinte años, los teléfonos móviles eran utilizados por un reducido número de usuarios en algunas ciudades de países desarrollados. Tampoco entonces funcionaba Internet, ni se podía navegar por la red. Hoy vivimos en plena revolución tecnológica. Así, en la actualidad, las innovaciones en las TIC no se producen de forma esporádica, sino de manera continua (por ejemplo, un nuevo modelo de móvil o de ordenador portátil queda desfasado muy pronto por otros aún más novedosos). Lo que significa que los avances tecnológicos se configuran como un factor impulsor del proceso globalizador con carácter permanente y que el acceso y difusión de las nuevas tecnologías avanza rápidamente en todo el mundo, como puede observarse en el siguiente gráfico.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Unión Internacional de Telecomunicaciones.

Gráfico 1.1. Evolución del acceso a nuevas tecnologías (1995-2008) (suscriptores por cada 100 habitantes).

e) La expansión de las empresas multinacionales

Finalmente, la globalización está directamente relacionada con cambios rápidos y profundos en la división internacional del trabajo y la distribución territorial de la actividad económica. Así, se está produciendo una deslocalización de la producción que posibilita localizar cada una de las fases del proceso en distintos países en función de los requerimientos de cada una de las etapas. Muchos de los

© Ediciones Pirámide

productos que consumimos habitualmente responden a este nuevo modelo de producción. Por ejemplo, automóviles con motores fabricados en Alemania, tapicerías de Marruecos, montaje en España y distribución y publicidad en Gran Bretaña.

Hace unos años aparecía en un periódico un chiste que ilustra bastante bien el modelo de producción en una economía global: un señor llega a un concesionario de automóviles y plantea: «Me gustaría comprar un coche americano», y el vendedor le contesta: «Sí, señor, ¿desea un coche americano fabricado en Alemania, un coche americano fabricado en Japón o un coche japonés fabricado en Estados Unidos?».

La segmentación del proceso productivo es una estrategia característica de las empresas multinacionales; de ahí el destacado papel que éstas desempeñan en el proceso de globalización. Su relevancia radica, al igual que en el caso de los avances tecnológicos, en su función de retroalimentación del proceso. Así, la estrategia de deslocalización llevada a cabo por las empresas multinacionales no sería posible si no existiera un contexto de interdependencia en el que poder exportar e importar libremente y realizar inversiones en distintos países. A su vez, las empresas multinacionales contribuyen a intensificar los intercambios comerciales y financieros alcanzando un peso creciente en el comercio y la inversión internacional. Estas cuestiones serán objeto de estudio en el capítulo 3.

Muchos autores consideran que la idea de que el comercio internacional consiste en países que intercambian bienes y servicios entre ellos es ya un anacronismo. El comercio internacional es cada vez más un asunto de comercio intraempresarial y los datos son muy ilustrativos: los intercambios dentro de las empresas transnacionales representan alrededor del 33% del comercio mundial y del 80% del comercio de tecnologías de la información. Por lo que se refiere a su peso en los flujos financieros, las 100 empresas multinacionales más importantes del mundo son responsables del 66% de las inversiones extranjeras y su participación crece con el tiempo.

Por otra parte, las empresas multinacionales se han convertido en uno de los protagonistas clave de la economía global y uno de los símbolos más visibles, y también más criticados, de la globalización. Si comparamos la facturación de las empresas multinacionales en su conjunto y la producción nacional de algunos países, podemos tener una idea de la magnitud de estas empresas[1]. Así, en términos comparativos, las 200 multinacionales más grandes del mundo obtienen unos resultados similares al tamaño de Estados Unidos. Las empresas Walt-Mart, General Motors y Ford tienen una facturación superior a todos los PIB de África en su conjunto. Mitsubishi y Toyota tienen una facturación comparable con el PIB de países como Grecia y Portugal.

[1] Aunque sabemos que no es lo mismo la producción o los ingresos nacionales medidos en términos del PIB y la facturación de una empresa que representa el valor añadido más los costes.

© Ediciones Pirámide

CASO DE ESTUDIO 1.2
Las tecnologías de información y comunicación y los países en desarrollo

Hace ya décadas que los modelos de crecimiento incorporan la innovación tecnológica como una variable clave para explicar el crecimiento y el desarrollo a largo plazo. De ahí que suela incidirse en la relevancia que para los países en desarrollo (PED) tiene mejorar su acceso y conocimiento de las nuevas tecnologías. En este contexto, un trabajo recientemente publicado por la UNCTAD[2] (Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo) analiza la contribución de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) al crecimiento, llegando a la conclusión de que éstas suponen un significativo cambio en el papel que tradicionalmente ha desempeñado la tecnología en el desarrollo.

¿En qué se basa esta afirmación? Por un lado, la utilización y aplicación de las TIC a diferentes sectores económicos mejora la capacidad productiva de los mismos. Por otro lado, las TIC mejoran las comunicaciones y facilitan la integración a nivel mundial, abriendo así la puerta a nuevas oportunidades de generar riqueza, producción y empleo para los PED. Finalmente, el informe señala que las TIC han facilitado la aparición de nuevos servicios, como el comercio o la banca electrónica.

Abundando en este argumento, la Unión Internacional de Telecomunicaciones[3] apunta que los países en desarrollo deben afrontar importantes desafíos para promover el progreso. Y las nuevas tecnologías pueden desempeñar un papel esencial en esa tarea, ya que aceleran la transmisión de conocimientos e información sobre cuestiones clave como la salud, los impactos ambientales o el buen gobierno.

La difusión de las nuevas tecnologías en los países en desarrollo ha registrado importantes avances en las últimas décadas. De acuerdo con las estimaciones de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, la diferencia entre unos países y otros no es muy elevada en algunas tecnologías. Por ejemplo, en los PED, el 72,4 % de los hogares tienen televisión, frente al 98 % en los PD. También en telefonía móvil los datos se acercan: los países desarrollados (PD) tienen un 116 % y en los PED la tasa de penetración de la telefonía móvil alcanza el 68 %.

Sin embargo, en muchos casos los avances del conjunto de los PED se deben a los buenos resultados registrados por un reducido grupo de países como China y otros países asiáticos, mientras otras regiones, como África, se mantienen aún en niveles muy bajos (por ejemplo, la tasa de penetración de telefonía móvil se sitúa en el 41 %). Por otra parte, la distancia entre países desarrollados y en desarrollo se amplía si tomamos como referencia los usuarios de Internet: en 2010, el porcentaje de población con conexión a Internet era del 71 % en países desarrollados y tan sólo del 21 % en PED.

En definitiva, y a pesar de los avances registrados, la brecha tecnológica que separa el Sur y el Norte aún persiste. Y son muchos los que señalan que las medidas para intensificar la transferencia de tecnología hacia países en desarrollo son insuficientes.

[2] UNCTAD (2007).
[3] Unión Internacional de Telecomunicaciones (2010).

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión
Los factores impulsores de la globalización

1. Atendiendo a la evolución experimentada por los diferentes factores que han actuado como impulsores del proceso de globalización ¿Consideras que en los distintos ámbitos se ha avanzado de forma paralela? Razona tu respuesta.
2. Al hablar de la globalización muchos parecen hacer referencia a un proceso prácticamente culminado ¿Consideras que los mercados están perfectamente integrados o que, por el contrario, aún queda margen para continuar avanzando en el proceso globalizador? ¿En qué sentido?
3. La globalización ha hecho que las interrelaciones entre diferentes sociedades, sus ideas, sus modos de vida y sus valores se hayan intensificado haciéndose cada vez más estrechas y profundas, lo que ha conducido a un cierto grado de homogeneización cultural. Atendiendo a los factores analizados en el apartado ¿Qué factores consideras tienen una mayor relación con este fenómeno? Razona tu respuesta.

Investigación y cálculo e interpretación de datos
Midiendo la intensidad de la globalización tecnológica

Las innovaciones tecnológicas se han señalado como uno de los factores impulsores del proceso de globalización. Con objeto de calcular qué intensidad alcanza la globalización tecnológica, suelen utilizarse indicadores como el porcentaje de población con acceso a nuevas tecnologías: teléfonos móviles, ordenadores o Internet.

En la siguiente dirección de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT), http://www.itu.int/ITU-D/ict/index.html, encontrarás estadísticas que te permitirán elaborar un cuadro con los datos sobre la población con acceso a nuevas tecnologías en los últimos 10 años para las diferentes regiones a nivel mundial (América Latina, América del Norte, África Subsahariana, Europa occidental, Europa del Este, Norte de África y Oriente Medio o países árabes, Este asiático y sur de Asia). A partir de estos datos contesta las siguientes cuestiones:

a) ¿Qué tasa de variación media anual ha registrado el acceso a nuevas tecnologías a lo largo del período considerado?

b) ¿Cuál ha sido el comportamiento de las diferentes regiones?

© Ediciones Pirámide

3. UNA REVISIÓN HISTÓRICA DEL PROCESO GLOBALIZADOR[4]

¿Cómo hemos llegado a la economía global? ¿Cuándo se inició el proceso de globalización? Son muchos los autores que han tratado de responder a estas preguntas, existiendo grandes diferencias entre unos y otros. Así, algunos consideran que el sistema económico siempre ha sido global. En esta línea, Robertson[5] afirma que «los orígenes de la globalización hay que buscarlos en las interrelaciones lentamente trabadas por los seres humanos desde los tiempos más remotos, de manera que la globalización siempre ha estado con nosotros aunque no hayamos sido conscientes de su avance». Otros, sin embargo, sostienen que se trata de un fenómeno más reciente, cuyo inicio se establece unas veces en la etapa anterior a la Primera Guerra Mundial y otras en la etapa posterior a la Segunda Guerra Mundial.

En este apartado adoptaremos una de las posturas más extendidas que señala la existencia de tres oleadas de globalización. La razón es que estas oleadas pueden identificarse con las etapas en las que tradicionalmente se ha dividido el estudio de la evolución de la economía mundial. De esta forma pretendemos reforzar la idea, ya comentada al inicio del apartado, de la estrecha conexión entre el análisis de las relaciones internacionales y el análisis de la globalización. Las oleadas de globalización o etapas de la economía mundial podrían establecerse como sigue:

a) Etapa tradicional o primera oleada de globalización que se extiende desde finales del siglo XIX hasta la Primera Guerra Mundial (1870-1913).
b) Etapa de entreguerras o etapa de retroceso de la globalización que incluye desde la Primera Guerra Mundial hasta el final de la segunda (1914-1945).
c) Etapa de posguerra o segunda oleada de globalización que se inicia después de la Segunda Guerra Mundial y finaliza con la crisis de los años setenta (1945-1970).
d) Etapa actual, o tercera oleada de globalización, que se inicia en la década de los setenta y en la que aún nos encontramos (1970-).

Con el fin de estudiar el avance del proceso globalizador nos referiremos en cada una de las etapas a la situación de los factores impulsores anteriormente señalados, algunos de los cuales figuran en el cuadro 1.1.

[4] Para una revisión detallada de la evolución de la economía mundial, consultar Keenwood y Lougheed (1999): *The growth of the internacional economy 1820-2000;* Routledge y Maddison, Angus (2001): *L'economie mondiale. Une perspectiva millénaire*, OCDE.
[5] Robertson, Robbie (2003).

© Ediciones Pirámide

CUADRO 1.1

Variables seleccionadas (tasa de variación promedio anual)

	1870-1913	1950-1973	1973-2007
Crecimiento demográfico	0,8	1,9	1,6
Crecimiento PIB	2,1	5,1	2,9
Crecimiento PIB pc	1,3	3,1	1,2
Crecimiento comercio	3,8	8,2	5,0
IDE como porcentaje del PIB	1,9	5,2	25,3
Migración neta*	0,4	0,5	1,1

* Datos de OMC (2008), *Informe sobre comercio mundial,* referidos a Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda.

FUENTE: Madisson, 2001.

3.1. Etapa tradicional o primera oleada de globalización (1870-1913)

Este período es considerado como una «edad de oro» debido al elevado grado de integración entre unos países y otros. Estuvo marcado por el triunfo del libre mercado y por la gradual liberalización de los controles que restringían los flujos comerciales, financieros y de mano de obra. También se registran una serie de avances técnicos en materia de transportes y comunicaciones, como el desarrollo de los ferrocarriles, las mejoras en el transporte por carretera, los grandes buques contenedores, el inicio de la aviación o el telégrafo, que fueron en gran medida responsables de la mayor conexión entre los países facilitando así los intercambios internacionales.

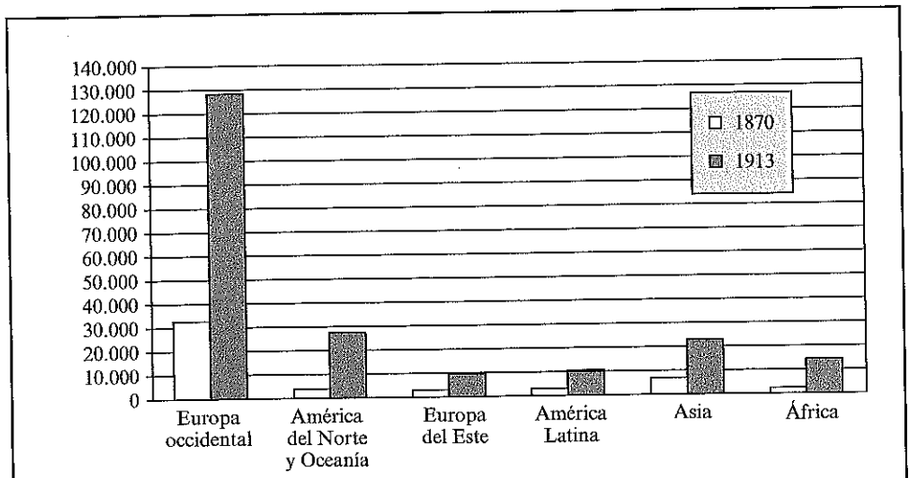
a) Flujos comerciales

En el terreno comercial surge, a finales del siglo XVIII, el librecambismo como reacción frente a las excesivas barreras comerciales de la época mercantilista. Durante mucho tiempo, se pensó que la riqueza de un país se derivaba de la exportación de bienes porque daba lugar a la entrada de divisas, mientras que la importación se entendía como una pérdida de riqueza para el país. De ahí que la mayoría de los países tuvieran sus mercados fuertemente protegidos del exterior por obstáculos comerciales que impedían la entrada de productos importados. Los precursores del librecambismo, como Adam Smith o David Ricardo, defendieron que todos los países que participan en el comercio internacional obtienen ventajas, no sólo los que exportan, sino también los que importan, puesto que en

© Ediciones Pirámide

este caso están obteniendo un producto a un coste inferior a lo que les cuesta producirlo en el mercado nacional.

El triunfo del librecambismo fue ligado, por tanto, a la progresiva reducción por parte de la mayoría de los países de los obstáculos al comercio que mantenían aislados sus mercados. Como consecuencia, esta etapa estuvo marcada por un aumento continuado del comercio mundial, que creció a una tasa anual del 3,5%, en tanto que el producto lo hacía al 2,7%. Esto da lugar a una gradual apertura de la economía mundial y a una creciente participación del comercio en el PIB mundial que se duplica en el período, alcanzando un nivel que la mayoría de los países industrializados no volvieron a recuperar hasta los años setenta. La elevada tasa de crecimiento de los flujos comerciales, como podemos observar en el siguiente gráfico, se registra en todas las regiones y resulta espectacular en el caso de Europa occidental.



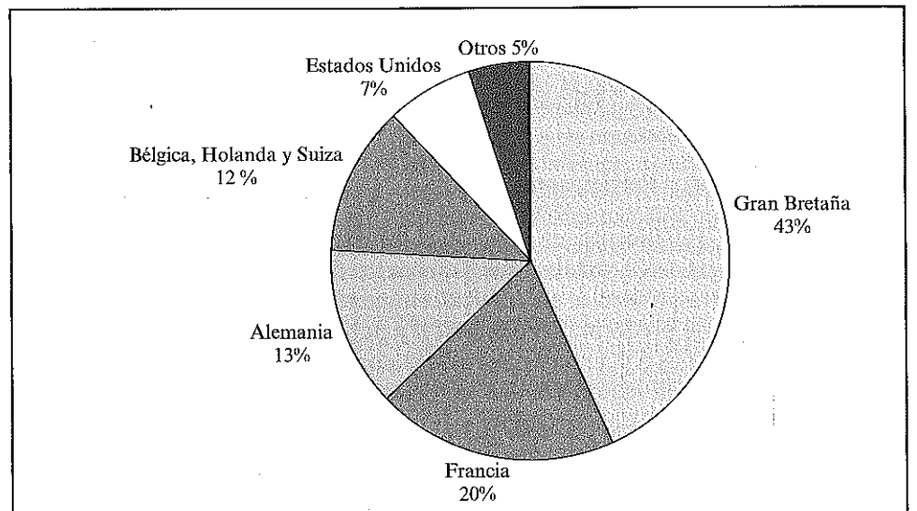
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Maddison, 2001.

Gráfico 1.2. Exportaciones por regiones 1870 y 1913 (en millones de $ de 1990).

b) Flujos financieros

En este ámbito cabe destacar el establecimiento del primer sistema monetario internacional, el patrón oro, en el que las monedas eran convertibles en oro con una paridad fija (véase caso de estudio 1.3). Se establece así una relación estable entre las monedas pertenecientes al sistema que los países se ven obligados a defender. Como consecuencia, esta primera etapa registra una mayor estabilidad cambiaria y monetaria que genera un clima propicio para las transacciones comerciales y financieras. En efecto, durante el período anterior a 1914 el capital se movía sin restricciones, siendo el ritmo de crecimiento de la inversión extranjera superior al del comercio y la producción mundiales. En 1870, el valor total de las inversiones extranjeras se situaban en torno a 6.000 millones de dólares; en 1900 ya había aumentado hasta representar un volumen de 23.000 millones de dólares, y continuó creciendo rápidamente hasta casi duplicarse en 1914 (43.000 millones de dólares).

Sin embargo, la inversión estaba fuertemente concentrada, ya que procedía casi en su totalidad de Gran Bretaña, Alemania y Francia. De hecho, como podemos observar en el gráfico, en 1914 estos tres países suponen más del 70% de la inversión extranjera total. También existía concentración en los países de destino, ya que las inversiones se dirigían básicamente a América (33%) y Europa (27%).



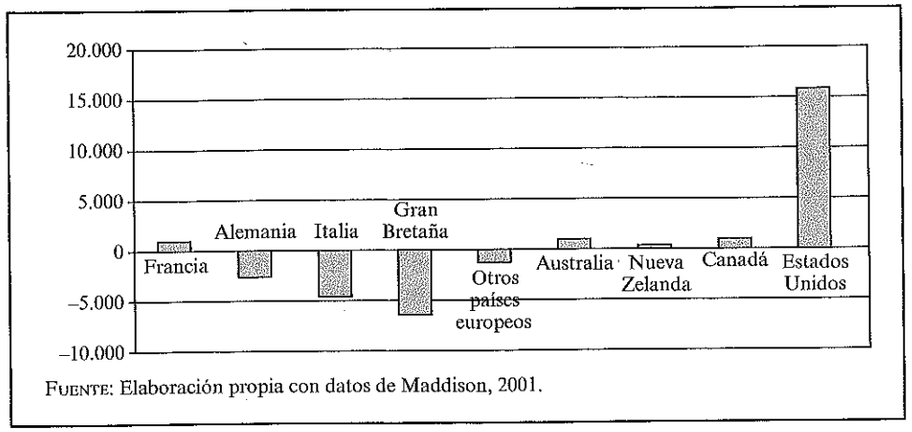
FUENTE: Elaboración propia con datos de Maddison, 2001.

Gráfico 1.3. Distribución de inversiones extranjeras por países inversores (1914).

c) Flujos migratorios

Aunque en esta etapa se registran movimientos entre países del mismo continente, sobre todo en Europa y Asia, los flujos intercontinentales tuvieron un enorme peso en la migración mundial. En el período entre 1821 y 1915 un total de 46 millones de personas emigraron a otros países fuera de su región, la mayoría de ellos (44 millones) eran originarios de Europa y el resto procedían principalmente de Asia y se dirigieron fundamentalmente al continente americano: Estados Unidos absorbió en torno al 62%, mientras que otros porcentajes más reducidos se dirigieron a Argentina, Canadá y Brasil.

© Ediciones Pirámide
© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia con datos de Maddison, 2001.

Gráfico 1.4. Migraciones netas en países seleccionados (1870-1913) (en millones de personas).

d) Participantes

Finalmente, en relación a los protagonistas de la economía mundial en esta etapa, cabe señalar que gran parte del crecimiento de los flujos internacionales corresponden a un reducido número de países que ejercen en ese momento un fuerte predominio económico y político. Como región, Europa dominaba las relaciones comerciales, marcadas por importantes flujos intraeuropeos y de los países de la región con sus colonias, absorbiendo el 65% de las importaciones y el 59% de las exportaciones. Entre los países europeos destaca el papel desempeñado por Gran Bretaña, Francia y Alemania, no sólo en términos comerciales, sino también financieros (véase el gráfico 1.3).

Esta cuestión constituye el principal argumento esgrimido por aquellos que consideran que la globalización no se inicia hasta después de la Segunda Guerra Mundial. Así, defienden que, aunque los datos muestran una intensificación de las relaciones económicas a nivel mundial, la excesiva concentración de las mismas hace que no pueda hablarse de un auténtico proceso de globalización por cuanto la mayoría de los países se mantienen al margen del mismo.

3.2. La etapa de entreguerras o retroceso de la globalización (1914-1945)

La primera oleada de globalización se vio frustrada con una serie de graves sucesos: por un lado, la Primera Guerra Mundial (1914-1918), que generó múltiples problemas en los países beligerantes; por otro lado, y antes de que la recuperación de la guerra se hubiera resuelto por completo, el crack de la Bolsa de Nue-

© Ediciones Pirámide

CASO DE ESTUDIO 1.3
El sistema patrón oro

No se puede determinar con exactitud el comienzo del sistema patrón oro. Fue Gran Bretaña, que en aquel momento detentaba la hegemonía económica a nivel mundial, el primer país que implantó el uso del oro en la época moderna, puesto que ya en épocas anteriores el oro había sido utilizado como unidad de cuenta. Así, en 1819 se eliminaron las restricciones a la exportación e importación de oro y se exigió que el Banco de Inglaterra cambiara papel moneda por oro a un tipo fijo marcando el primer paso hacia la implantación del sistema patrón oro. Primero Francia y después Bélgica, Suiza e Italia adoptaron un sistema basado en el oro, y en 1879 lo hizo Estados Unidos, lo cual supuso la verdadera internacionalización del sistema. De ahí que ésta sea la fecha que se fija como punto de partida o establecimiento del sistema patrón oro al que después se incorporaron otros países, como Japón, Alemania, Rusia o Austria-Hungría.

Bajo el patrón oro cada país fijaba el precio de su moneda en términos de oro y se comprometía a intervenir para defender la cotización oficial. De esta forma, se estableció un sistema de tipos de cambio fijos que consiguió un período de estabilidad monetaria y cambiaria con las ventajas que ello entraña como impulso de los flujos comerciales y financieros. Además, se trataba de un sistema neutral y de gran simplicidad en el sentido de que la base del sistema es el oro, una mercancía universalmente conocida que a lo largo de la historia todos los pueblos han aceptado como algo de valor. Y que, además, no se corresponde con la divisa de ninguno de los países participantes.

Sin embargo, el sistema no estaba libre de inconvenientes: dependía de la estabilidad del precio del oro, ya que, al estar todas las monedas ligadas a éste, el nivel de precios será estable sólo si el precio del oro permanece estable, lo cual depende de la oferta (si se descubren o no nuevos descubrimientos y si las empresas que los explotan desean que salga más o menos cantidad de oro al mercado) y de la demanda por parte de los países. El sistema dependía asimismo de la disponibilidad de oro. Como todos los bancos centrales tienen que tener sus reservas en oro para defender el valor de su moneda, no pueden incrementar sus reservas a no ser que cada vez haya más oro, así que empiezan a aumentar sus reservas con otros activos. Por otra parte, los ajustes no son perfectamente simétricos porque no todos los países se ven obligados a intervenir en igual medida, siendo aquellos países que tienen que intervenir más los que se ven más perjudicados. Finalmente, se daba prioridad al objetivo de equilibrio externo (mantenimiento del tipo de cambio fijo) frente a otros objetivos de equilibrio interno (como la lucha contra la inflación, el estímulo al crecimiento o el pleno empleo). De hecho, la tasa de paro en Estados Unidos tuvo una media del 6,8% en el período que estuvo en vigor el patrón oro y sin embargo estuvo por debajo del 5,5% a partir de la Segunda Guerra Mundial. De ahí que la subordinación de la política económica a los objetivos externos se interpretara como causa fundamental de la inestabilidad interna bajo el sistema.

Al estallar la Primera Guerra Mundial, las naciones beligerantes suspendieron la convertibilidad de sus monedas en oro y establecieron restricciones a sus exportaciones de oro con objeto de mantener sus reservas. Rápidamente, el resto de las naciones siguieron su ejemplo, con lo que el patrón oro se abandona en este período. Después de la guerra, Estados Unidos vuelve al patrón oro y un grupo de países entre los que estaban Gran Bretaña, Francia, Italia y Japón, echando de menos la relativa estabilidad financiera de la era del patrón oro, acuerdan la vuelta a este sistema. En 1925, Gran Bretaña reestablece la paridad de la libra en oro igual a la de antes de la guerra, a pesar de que el nivel de precios había estado cayendo desde el fin de la misma. Para que el precio de la libra en oro volviera a su nivel anterior, el Banco de Inglaterra se vio obligado a aplicar políticas monetarias

© Ediciones Pirámide

restrictivas que contribuyeron a aumentar el desempleo. Así, Gran Bretaña se vio inmersa en una etapa de profunda recesión, que aceleró la decadencia de Londres como centro financiero.

En este contexto, los países comienzan a abandonar el sistema dejando fluctuar libremente sus monedas en los mercados de divisas y el patrón oro desaparece definitivamente.

va York (1929) cuyos efectos se extendieron en los primeros años de la década de los treinta a Europa y Japón en la conocida como Gran Depresión. Finalmente, el estallido de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), que entrañó enormes costes humanos y económicos.

Como consecuencia de esta sucesión de acontecimientos, las relaciones económicas internacionales se vieron intensamente afectadas en esta etapa en la que los países recurrieron a devaluaciones competitivas y a mayores dosis de proteccionismo para hacer frente a la recuperación de sus economías. Así, las consideraciones internacionales quedaron subordinadas a las políticas nacionales necesarias para hacer frente, primero, a la reconstrucción de posguerra y, después, a la crisis económica internacional. La confluencia de estos factores condujo, no ya a una congelación del proceso de globalización, sino a un fuerte retroceso del mismo. La liberalización económica iniciada en la etapa anterior es suplantada por crecientes controles, las medidas de apertura al exterior se sustituyen por medidas de aislamiento, la tendencia ascendente en la evolución de los flujos comerciales y financieros se trunca bruscamente y el crecimiento económico mundial se colapsa cayendo a una tercera parte. Así finaliza la primera experiencia de globalización, y la economía mundial tarda mucho tiempo en recuperar los niveles de integración alcanzados en la etapa anterior a la Primera Guerra Mundial.

a) Flujos comerciales

En el terreno comercial se produce una escalada del proteccionismo en un intento de hacer frente a la crisis derivada de la Primera Guerra Mundial. En la difícil situación de posguerra y reconstrucción, los países tratan de proteger sus industrias y la producción y el empleo nacionales de los efectos de la depresión mundial mediante la adopción de obstáculos comerciales. Así, tiene lugar una elevación generalizada de los aranceles y de todo tipo de instrumentos proteccionistas encaminados a frenar las importaciones de productos procedentes del exterior, que en ocasiones se convierten en barreras casi infranqueables. Como consecuencia, los intercambios comerciales disminuyeron un 65% en valor y un 25% en términos cuantitativos. El resultado es el colapso del comercio internacional, que prácticamente se congela creciendo durante todo el período a una tasa del 0,5% anual.

© Ediciones Pirámide

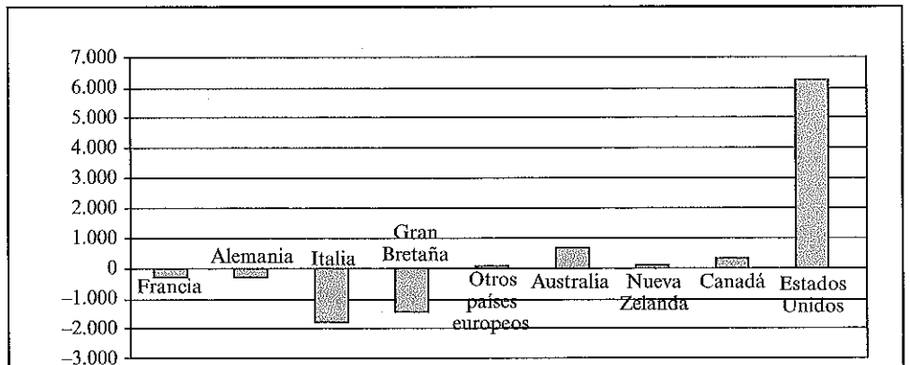
b) Flujos financieros

En el ámbito monetario y financiero interno muchos países registraron movimientos inflacionistas, algunos de ellos de extraordinaria intensidad. A nivel exterior, el orden monetario internacional se vio afectado por el abandono del patrón oro en los inicios de la Primera Guerra Mundial. Aunque se intentó restablecer tras la guerra, la iniciativa no tuvo éxito, ya que Gran Bretaña, país de referencia del sistema, había perdido en gran medida su situación de hegemonía económica mundial.

La desaparición del patrón oro condujo a una situación de inestabilidad monetaria y cambiaria marcada por el aumento de devaluaciones competitivas practicadas de forma generalizada. Inestabilidad agravada con la crisis financiera de 1929, que generó una profunda recesión de la economía mundial. En este contexto, esta etapa viene marcada, al igual que en el ámbito comercial, por un grave deterioro de las interacciones financieras a escala internacional: aumentan las restricciones a los movimientos de capital y con ello se asiste a la disminución de los flujos financieros mundiales.

c) Flujos migratorios

Del mismo modo, los movimientos migratorios registraron una importante contracción debido en parte a la caída de las tasas de crecimiento de la población y también a la adopción, especialmente por parte de Estados Unidos, de restricciones a la entrada de inmigrantes (véase el gráfico 1.5). A pesar de ello, muchos trabajadores europeos, sobre todo españoles e italianos, emigran en esos años a



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de Maddison, 2001.

Gráfico 1.5. Migraciones netas en países seleccionados (1914-1949) (en millones de personas).

© Ediciones Pirámide

Argentina, que absorbe el 20% de la migración internacional, y otros, procedentes sobre todo de Gran Bretaña, se dirigen a Australia y Canadá, que reciben en torno al 12% de los inmigrantes.

d) Participantes

Los nuevos actores de esta etapa se concretan en la aparición de las primeras instituciones con carácter internacional.

La creación de la ***Sociedad de Naciones*** por el Tratado de Versalles, en 1919, constituye uno de los más significativos intentos de cooperación del período. Se trata de la primera organización internacional con vocación de garante de la paz que, sin embargo, no consiguió impedir el estallido de la Segunda Guerra Mundial. Tras ésta, la Sociedad desaparece debido en gran medida a que Estados Unidos le retira su apoyo.

La creación del ***Banco de Pagos Internacionales,*** en 1930, respondió a la necesidad de facilitar los pagos en concepto de reparaciones de guerra impuestas a Alemania por el Tratado de Versalles tras la Primera Guerra Mundial. Finalizada esta labor, el BPI se centró en la cooperación entre los bancos centrales y en la búsqueda de la estabilidad monetaria y financiera.

3.3. La etapa de posguerra o segunda oleada de globalización (1945-1970)

Esta segunda oleada viene marcada por una serie de circunstancias que sientan las bases para relanzar el proceso de globalización iniciado en el período anterior a la Primera Guerra Mundial, de manera que la etapa se caracteriza por la intensificación de las relaciones internacionales. Debemos tener en cuenta, sin embargo, que el período de entreguerras supuso una fuerte contracción de los intercambios comerciales, financieros y de otra índole entre unos países y otros. De ahí que la recuperación de las relaciones económicas internacionales no resulte sencilla y la consecución de los niveles anteriormente alcanzados se realice de forma lenta y paulatina.

En la intensificación de los flujos internacionales juega un papel esencial el progreso tecnológico registrado en el período de posguerra, etapa en la que la capacidad de innovación fue estimulada con importantes recursos destinados a la investigación y desarrollo. Como resultado, se crearon nuevas materias primas y productos de consumo, así como nuevos procesos de producción. Esta época fue testigo de la introducción de la radio, la televisión, el microchip y el teléfono móvil y también de importantes innovaciones en materia de transporte. En relación a este último aspecto, y aunque el transporte por tren continuó siendo relevante, en los países más industrializados la importancia del ferrocarril disminuyó

© Ediciones Pirámide

frente a la creciente eficiencia del transporte por carretera y el desarrollo de la aviación.

a) Flujos comerciales

En este ámbito se registra una clara apuesta por el libre comercio, materializada por la firma del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1947, cuyo principal objetivo es la eliminación de barreras comerciales con el fin de facilitar y promover el comercio internacional. Como consecuencia, el ritmo de crecimiento del comercio se recupera, mostrando un intenso vigor en esta etapa. Se observa un importante despegue en el crecimiento de las exportaciones en los años cincuenta (8,3% en 1953) que casi llega a duplicarse en las dos décadas siguientes, en las que la tasa de crecimiento se sitúa en torno al 12%.

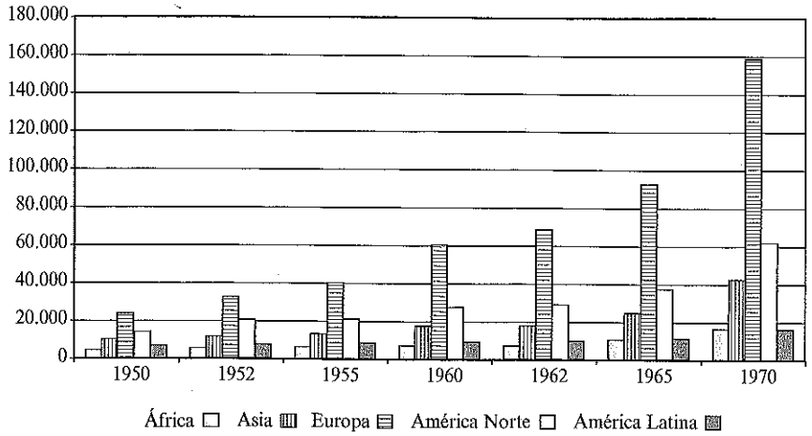
Sin embargo, como ya hemos señalado, esta recuperación no fue fácil: para la mayor parte de los países industrializados, el nivel de comercio de mercancías con relación al producto nacional predominante en 1913 no se obtuvo hasta la década de los sesenta o setenta, y algunos países como Australia, Dinamarca, Japón y Reino Unido aún no habían alcanzado a comienzos de los noventa sus niveles previos. Por otra parte, la liberalización comercial fue discriminatoria, tanto en términos de países como de sectores. En este sentido, al final de esta etapa, los flujos comerciales de bienes manufacturados entre países desarrollados se encontraban prácticamente liberalizados, mientras que los productos agrícolas, principales partidas de exportación de los países en desarrollo, aún se hallaban muy protegidos.

De ahí que los resultados difieran de unos países a otros. En el gráfico 1.6 figura la trayectoria seguida por las diferentes regiones, pudiendo observarse en todos los casos niveles de partida muy bajos y una tendencia de crecimiento que se mantiene toda la etapa, si bien la recuperación es lenta en los años cincuenta y se acelera en la década de los sesenta especialmente en la segunda mitad, siendo Europa, América del Norte y Asia las regiones que muestran un mayor dinamismo.

b) Flujos financieros

El ámbito monetario viene marcado por el establecimiento de un nuevo sistema monetario internacional conocido como el sistema de Bretton Woods o patrón cambio oro. Se trata de un sistema de tipos de cambio fijos en el que todas las monedas mantienen una paridad entre su moneda y el dólar y éste a su vez en relación al oro (entonces era de 35 $ por onza de oro). Al igual que en el sistema anterior, cada país tiene que intervenir para defender la paridad de su moneda, aunque en este caso se establece un margen de fluctuación de ± 1% respecto a la paridad central de cada moneda. Se incorporan asimismo algunos mecanismos para dotar al sistema de mayor flexibilidad. Por una parte, los

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Organización Mundial de Comercio.

Gráfico 1.6. Exportaciones de mercancías por regiones (1950-1970) (en miles de millones de $).

países podrían acudir al Fondo Monetario Internacional y solicitar ayuda financiera para hacer frente a situaciones de déficit en su balanza de pagos. Por otra parte, se trata de un sistema con tipos de cambio fijos pero ajustables, esto es, podían modificarse (devaluarse o revaluarse) siempre que el FMI considerara que se trataba de un desequilibrio fundamental de la balanza de pagos. En ese caso, autorizaba un reajuste de paridades o realineación de tipos de cambio que permitía a las monedas establecer una nueva paridad más acorde con el mercado.

Durante un tiempo, el SMI proporcionó un clima de estabilidad monetaria y cambiaria que propició la intensificación de las relaciones económicas, aunque hacia el final de la etapa experimenta una fuerte crisis que desemboca en la desaparición del sistema en los años setenta (véase caso de estudio 1.4).

En el marco de los flujos de capital, la crisis financiera de los años treinta condujo a la imposición de importantes controles a los movimientos de capital, y la mayoría de los países aún mantenían en esta etapa estrictas barreras a los flujos financieros. A pesar de ello, la inversión directa extranjera creció rápidamente a lo largo del período hasta alcanzar los 20.000 millones de dólares a principios de los setenta, estando dominada por las inversiones de empresas multinacionales estadounidenses en Europa.

© Ediciones Pirámide

CASO DE ESTUDIO 1.4
Los inconvenientes del sistema monetario internacional de Bretton Woods

Antes de terminar la Segunda Guerra Mundial, los países aliados se reunieron en la Conferencia de Bretton Woods para firmar el acuerdo que dio lugar a la creación del Fondo Monetario Internacional y al establecimiento de un nuevo sistema monetario internacional basado en el dólar estadounidense. La fortaleza de la economía estadounidense en relación con las devastadas economías de Europa y Japón hizo que el dólar fuera la moneda dominante. Así, cada país estableció un tipo de cambio fijo entre su moneda y el dólar, y éste, a su vez, fija su paridad con respecto al oro. Se trata, por tanto, de un sistema de tipos de cambio fijos con un pequeño margen de fluctuación del ±1 % respecto a la paridad establecida. Y, además, son tipos de cambio ajustables, ya que se permitía modificar la paridad oficial en determinadas circunstancias.

El SMI dota de estabilidad a las relaciones económicas internacionales, creando un entorno de seguridad que impulsa los flujos comerciales y de inversión. Sin embargo, existen importantes inconvenientes en el funcionamiento del sistema entre los que destaca el denominado «dilema de Triffin», que consiste en la incapacidad del sistema para resolver al mismo tiempo el problema de liquidez y de confianza. El problema de la liquidez hace referencia a la necesidad de dólares para el crecimiento de las reservas internacionales, mientras que el problema de confianza alude a la obligación de Estados Unidos de convertir todos los dólares en oro a un tipo de cambio determinado. Pero las tenencias de dólares de los países del sistema crecían con el tiempo y a largo plazo sobrepasarían el stock de dólares de Estados Unidos, lo cual generaría un problema de confianza. ¿Por qué? Porque los bancos centrales sabrían que sus dólares «no eran tan buenos como el oro» y podrían no estar dispuestos a acumular más dólares (de hecho eso fue lo que pasó con De Gaulle). Por otra parte, se producen problemas de ajuste, la responsabilidad de Estados Unidos consistía en mantener el tipo de cambio del dólar con el oro a 35 dólares la onza de oro y garantizar que todos los bancos centrales pudieran convertir sus dólares en oro a ese precio. Esta obligación suponía una restricción para la política económica de Estados Unidos, pero en la práctica la mayoría de los bancos centrales estaban dispuestos a mantener los dólares acumulados porque éstos devengaban intereses y representaban la moneda internacional por excelencia. Al no hacer efectivo su derecho de convertirlo en oro, la restricción de Estados Unidos pareció relajarse en comparación con las exigencias que tenían los demás países del sistema.

Finalmente, al tratarse de un sistema de tipos de cambio fijos, también podría haberse planteado el inconveniente existente en el anterior sistema: la prioridad del equilibrio externo frente al equilibrio interno. Pero cuando se crea el SMI de Bretton Woods, se tiene en cuenta este problema, puesto que los países han atravesado una profunda recesión en el período de entreguerras y no están dispuestos a mantener los tipos de cambio fijos a costa de padecer un desempleo nacional a largo plazo. Por este motivo, el acuerdo del FMI incorporó la flexibilidad suficiente para permitir que los países consiguieran el equilibrio externo de una manera ordenada sin sacrificar los objetivos de equilibrio interno. Por ello, el FMI está dispuesto a prestar recursos financieros a aquellos países con problemas de balanza de pagos, y los tipos de cambio son ajustables, esto es, se permite un cambio de paridades en caso de desequilibrio fundamental de balanza de pagos.

Como vemos, el SMI nunca dejó de plantear problemas, pero el período más crítico se inició en los años sesenta. Entonces se produjeron compras masivas de oro y ventas de dólares que incrementaron la desconfianza en el dólar. Tuvo lugar asimismo la crisis de la libra esterlina (la otra gran moneda de reserva), que se devaluó en 1967, en gran parte porque el Gobierno inglés mantenía la libra sobrevalorada para que

© Ediciones Pirámide

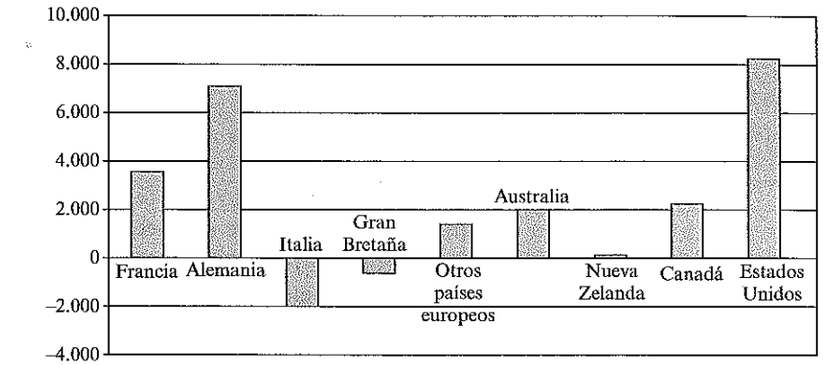
ésta pudiera permanecer como moneda internacional. Finalmente, se compraron marcos y se presionó para la revaluación del marco. A principios de 1971 se publicaron los resultados adversos de la balanza de pagos de Estados Unidos, que contribuyeron a poner en marcha las compras masivas de marcos alemanes en el mercado de divisas, motivadas por las expectativas de revaluación del marco frente al dólar. Ante las continuas intervenciones del Bundesbank para mantener la paridad del marco, finalmente dejó flotar libremente su moneda en los mercados. Parecía claro que la solución era la devaluación del dólar, decisión que no resultaba fácil, puesto que cualquier otro país podría variar su tipo de cambio respecto a todas las monedas tan sólo modificando su paridad con el dólar, pero en el caso del dólar, al ser la moneda de reserva del sistema, era necesario que todos los demás países se pusieran de acuerdo para revaluar sus monedas frente al mismo. Sin embargo, algunos países no tenían interés en la revaluación porque ésta suponía que sus productos se encarecerían frente a los bienes procedentes de Estados Unidos. El Gobierno de Estados Unidos forzó la decisión en agosto de ese año mediante una medida que generó un gran impacto: la declaración de inconvertibilidad del dólar en oro. Esta decisión implicaba que la base del sistema desaparecía y condujo a que muchos países abandonaran el SMI y dejaran flotar libremente sus monedas.

A pesar de varios intentos de salvar el sistema como los derechos especiales de giro, creados por el FMI para dotar de liquidez al sistema, o la firma de los acuerdos smithsonianos, que contemplaban la realineación general de los tipos de cambio con la devaluación del dólar y revaluación del marco, así como una ampliación de los márgenes de fluctuación del sistema, la crisis del SMI de Bretton Woods era ya imparable. En 1973 se llegó a una situación de flotación prácticamente generalizada, situación que no se formalizó hasta los Acuerdos de Jamaica. Éstos se firmaron en 1976 con el fin de autorizar explícitamente los tipos de cambio flexibles, permitiendo que cada país miembro eligiera el régimen cambiario más adecuado. De esta forma, y con el sistema ya prácticamente desaparecido, se puso el punto final al sistema desde una perspectiva formal.

c) Flujos migratorios

Los flujos de mano de obra se recuperan en estos años a pesar del mantenimiento de fuertes restricciones a la entrada de trabajadores extranjeros por parte de Estados Unidos y otros países receptores. En la década de los cincuenta, unos cinco millones de trabajadores procedentes de Europa, la mayor fuente de emigrantes del período, abandonaron sus países con destino a Estados Unidos, Canadá, Australia, Argentina y Brasil. A partir de la década de los sesenta se observa, sin embargo, una importante caída de la inmigración intercontinental unida al significativo aumento de los flujos intracontinentales. Este cambio responde a las elevadas tasas de crecimiento económico registradas en muchos de los países de Europa occidental y el consiguiente aumento de las necesidades de mano de obra que se cubren con trabajadores inmigrantes de países vecinos. Como ejemplo, la migración de miles de trabajadores portugueses, españoles y griegos hacia las zonas industrializadas del centro de Europa, especialmente a Alemania, que se convierte en el segundo país de destino de migración tras Estados Unidos.

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de Maddison, 2001.

Gráfico 1.7. Migraciones netas en países seleccionados (1950-1973) (en millones de personas).

d) Participantes

En esta etapa se asiste a la incorporación al escenario económico internacional de una amplia variedad de nuevos protagonistas, entre los que destacan países, bloques económicos, empresas multinacionales y organismos multilaterales.

— En primer lugar, numerosos países africanos y asiáticos se independizan como consecuencia del ***proceso de descolonización*** que tiene lugar en los años cincuenta y sesenta, integrándose la economía mundial como países en desarrollo (PED). Sin embargo, su participación en las relaciones económicas internacionales es limitada y su peso en los intercambios comerciales o en las inversiones extranjeras muy reducido. Fueron precisamente estos países los que, en el seno de Naciones Unidas, impulsaron la creación en 1964 de la ***Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)*** para promover el comercio de los países en desarrollo, estabilizar los precios de sus exportaciones y eliminar las barreras de entrada en los países industriales.

— En segundo lugar, y aunque existen algunos antecedentes aislados, es en esta etapa cuando se asiste a las primeras experiencias de integración económica regional a través de las cuales se eliminan las barreras entre los países miembros y se configuran ***bloques económicos*** que integran a varios países. Como ejemplos, la firma en 1957 del Tratado de Roma, que da lugar a la entonces Comunidad Económica Europea, o la creación en 1960

© Ediciones Pirámide

de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y del Mercado Común Centroamericano. Las cuestiones relacionadas con los procesos de integración económica se abordarán en el capítulo 5.

— En tercer lugar, se asiste a la expansión de las ***empresas multinacionales,*** que encuentran en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial el contexto idóneo en términos de liberalización económica e integración a nivel mundial para el inicio de su espectacular desarrollo. Desde entonces hasta nuestros días han seguido una tendencia creciente que les ha llevado a desempeñar un papel clave en la economía mundial.

— Finalmente, el establecimiento, tras la Segunda Guerra Mundial, de un orden económico internacional en el que se enmarca la creación de una serie de ***organismos multilaterales.*** Este nuevo orden responde a la pretensión de organizar la economía sobre la base de la cooperación, con el fin de evitar que las medidas adoptadas por un país pudieran perjudicar al resto generando así conflictos entre naciones. Especialmente después de la negativa experiencia vivida en la etapa que siguió a la Primera Guerra Mundial. Asimismo, uno de los objetivos prioritarios de este nuevo orden es gestionar la creciente interdependencia entre unos países y otros. Para ello, los organismos que configuran el orden económico internacional permiten negociar acuerdos y establecer normas a nivel mundial. Por otra parte, las instituciones multilaterales han impulsado en todo el mundo estrategias de apertura frente al exterior promoviendo la eliminación de los obstáculos que impidan la libre circulación entre unos países y otros. De ahí que desempeñen un papel fundamental en el origen, impulso y soporte del proceso de globalización.

RECUADRO
El orden económico internacional y la guerra fría

Estados Unidos tiene un papel fundamental en el establecimiento del orden económico internacional de posguerra, ya que emerge después de la Segunda Guerra Mundial como el líder indiscutible de la economía mundial, desplazando a Gran Bretaña, que hasta entonces había detentado el poder hegemónico. La diferencia entre Estados Unidos y los países europeos era evidente: mientras el primero contaba con un país intacto en el que la renta no había dejado de crecer durante la guerra, Europa tenía un territorio devastado por el conflicto bélico y debía hacer frente a importantes distorsiones económicas y sociales, especialmente la caída de la producción y el empleo.

El protagonismo y la clara inspiración estadounidense en la nueva organización económica mundial tienen como consecuencia que los países bajo la órbita de la URSS se autoexcluyeran del proceso y no participaran en las nuevas instituciones por considerarlas parte de un orden capitalista. Como respuesta a la creación de este orden, y también a otras iniciativas que surgieron en esos años, como el Plan Marshall o el inicio del proceso de integración europeo, la URSS reacciona con el establecimiento en 1949

© Ediciones Pirámide

del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME o COMECOM por sus siglas en inglés), creado para la cooperación económica entre países comunistas. De esta forma, se hizo evidente la separación entre Europa, Estados Unidos y otros países occidentales que configuraron el bloque Oeste frente al grupo de países socialistas liderado por la URSS, que pasó a denominarse el bloque Este. El enfrentamiento entre ambos bloques marcó el inicio de la guerra fría que caracterizó toda la etapa de posguerra.

A lo largo de los siguientes capítulos se incorporan diferentes apartados dedicados al papel de los organismos internacionales en diferentes ámbitos de las relaciones internacionales, por lo que en este capítulo introductorio nos limitaremos a señalar las principales instituciones que integran el orden económico internacional creado en la posguerra:

— ***Naciones Unidas*** ocupa un lugar de relevancia por cuanto es la institución en la que se insertan el resto de los organismos que configuran esta estructura. Se crea en la Conferencia de San Francisco en 1945, en gran medida con objeto de sustituir a la Sociedad de Naciones y, por tanto, con el propósito de garantizar la paz y la seguridad a nivel internacional y promover la cooperación internacional en los ámbitos social, económico, cultural y humanitario.

— El ***Fondo Monetario Internacional*** (FMI) y el ***Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo*** (BIRD), más conocido como Banco Mundial, se crean en la Conferencia de Bretton Woods que tiene lugar en 1945. El primero se plantea objetivos relacionados con la estabilidad monetaria y cambiaria y la asistencia financiera a aquellos países con dificultades de balanza de pagos. El segundo se propone el doble fin de apoyar el proceso de reconstrucción de la posguerra y promover el desarrollo en los países miembros. Ambas instituciones financieras se insertan en el esquema de Naciones Unidas en calidad de organismos especializados formando así parte del orden económico internacional.

— Completa este esquema el ***Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio*** (GATT), firmado en 1947 y antecedente de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que se crea en 1995. El objetivo clave es impulsar el libre comercio a través de la progresiva eliminación de las barreras que dificultan los flujos comerciales.

— A este grupo de instituciones se suma algunos años más tarde la ***Organización de Cooperación y Desarrollo Económico*** (OCDE), cuyos orígenes se remontan al Plan Marshall.

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

RECUADRO
De la OECE a la OCDE

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos decide apoyar el proceso de reconstrucción de los países europeos a través de un programa de ayuda financiera que pone en marcha en 1948: el Plan Marshall. Las motivaciones que conducen a este plan son complejas y van desde la solidaridad internacional al temor de Estados Unidos a que los países europeos cayeran bajo la órbita soviética, o el interés estadounidense en evitar una escalada del proteccionismo en Europa que perjudicaría sus intereses comerciales.

La gestión y distribución de la ayuda americana requería una institución creada al efecto, y así es como, ese mismo año, surge la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE). Además de administrar la ayuda del Plan Marshall, la OECE se marca otros objetivos encaminados básicamente a instaurar un régimen multilateral de pagos, así como a estrechar las relaciones económicas entre los países europeos eliminando obstáculos a los intercambios comerciales y financieros.

Una vez finalizada la ayuda, los países miembros de la OECE se plantean su transformación en la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), que comienza su andadura en septiembre de 1961. El nuevo organismo amplió el número de miembros incorporando a España, Canadá y Estados Unidos, y también abordó nuevos ámbitos de actuación. Así, desde entonces, la OCDE ha jugado un importante papel en la coordinación de las políticas económicas de los países miembros en materias tan diversas como el ámbito monetario (crea la Unión Europea de Pagos que reorganizó el Sistema Monetario Europeo), el ámbito comercial (impulsa el proceso de liberalización del comercio entre sus miembros), el energético o la cooperación al desarrollo (marca las pautas a seguir en la canalización de la ayuda a países en desarrollo a través del Comité de Ayuda al Desarrollo). En la actualidad, son miembros de la OCDE todos los países desarrollados de economía de mercado, lo que la convierte en un organismo clave del orden económico internacional.

CASO DE ESTUDIO 1. 5
El orden económico internacional. ¿Ha surgido un Gobierno mundial?

El orden económico internacional creado tras la Segunda Guerra Mundial, y configurado básicamente por Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Organización Mundial de Comercio, es considerado por muchos como una suerte de Gobierno mundial. Más aún cuando el contexto de la globalización hace cada vez más evidente la necesidad de cooperar a nivel internacional y alcanzar acuerdos en relación a problemas globales, no sólo de carácter estrictamente económico, sino también en otros ámbitos como el medio ambiente, la salud o la pobreza. Sin embargo, las críticas sobre la capacidad de esta estructura institucional para actuar como un Gobierno mundial son numerosas.

En primer lugar, y a pesar de establecer un marco regulador que facilita las relaciones internacionales, se considera que los acuerdos multilaterales desarrollados en el seno de las instituciones internacionales impulsan una convergencia de normas en un mundo de grandes disparidades y enorme diversidad en cuanto a condiciones económicas, sociales o ecológicas.

© Ediciones Pirámide

En segundo lugar, muchos señalan que esta estructura adolece de un importante déficit democrático. Baste señalar que en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, auténtico órgano decisor de la institución, sólo cinco países tienen poder de veto y que en el Banco Mundial y el FMI el número de votos está ligado a la cuota aportada por cada país, lo que supone que las grandes potencias son las que tienen una mayor capacidad de decisión. Los cambios en el perfil de la economía mundial y el creciente peso de países emergentes como China, India o Brasil hacen que estas críticas cobren mayor actualidad.

En tercer lugar, los países en desarrollo tienen un peso muy reducido y un escaso poder de decisión, a pesar de suponer más de las dos terceras partes de los países integrantes de las instituciones multilaterales y de representar a aproximadamente el 80% de la población mundial.

Finalmente, también es objeto de crítica la escasez de resultados en algunos ámbitos, especialmente en materia de desigualdad y subdesarrollo, ya que si bien en algunas regiones se han registrado algunos avances, muchos de los problemas continúan sin resolverse.

A pesar de los defectos de esta estructura institucional mundial, la posibilidad de crear un Gobierno alternativo o de reformar el orden económico mundial actual parece, hoy por hoy, compleja y remota. A este respecto resulta muy claro Hutton, que señala que «el actual sistema se ha desarrollado porque no existe ni una hegemonía global que pueda imponer un orden más disciplinado, ni suficiente voluntad política para delegar soberanía a una autoridad supranacional.... Así, cualquier discusión acerca de un nuevo Bretton Woods o una Organización Mundial de Comercio más poderosa se debate entre la esperanza de que la racionalidad económica empuje al mundo en esa dirección y el reconocimiento de que los Estados simplemente no están preparados para ceder el grado de soberanía que este nuevo orden implicaría... Peor aún, no existe un acuerdo intelectual acerca de los principios sobre los que este nuevo orden debería basarse... Pero incluso si los reformadores pudieran consensuar un frente común, habría una oposición intelectual formidable de los teóricos del libre mercado aliados con los intereses comerciales y financieros para los que el actual orden proporciona un excelente modo de vida» (Hutton, 2006).

ACTIVIDADES

Conéctate 1
La Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo

La UNCTAD es una agencia de Naciones Unidas creada en los años sesenta con el objetivo de promover el comercio de los países en desarrollo. En la dirección http://www.unctad.org encontrarás información para contestar estas cuestiones:

1. Para cumplir su mandato la organización desempeña tres funciones clave. ¿De qué funciones se trata?
2. En materia de transporte, aduanas y tecnología de la información, la UNCTAD ha puesto en marcha la Red Mundial de Centros de Comercio (RMCC). ¿En qué consiste y cuál es su objetivo?

© Ediciones Pirámide

3. En materia de comercio y productos básicos, ¿cuáles son las actividades más relevantes de la UNCTAD?
4. ¿Cómo ayuda la UNCTAD a los países menos adelantados?
5. En su actividad relacionada con las políticas macroeconómicas, deuda y financiación del desarrollo, la UNCTAD ha creado el programa SIGADE. ¿En qué consiste y cuál es su objetivo?

Conéctate 2
La Organización de Cooperación y Desarrollo Económico

En la etapa de posguerra, al hablar de los nuevos participantes nos referíamos a la creación de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). En la dirección http://www.oecd.org encontrarás información para contestar estas cuestiones:

1. ¿Cuáles son los principales objetivos de la OCDE?
2. ¿Qué países forman parte de la OCDE en la actualidad? ¿Qué países se encuentran en situación de adhesión y cooperación reforzada?
3. ¿Cuál es el órgano de decisión de la OCDE y quién lo integra?
4. Entre los organismos autónomos de la OCDE se encuentra la Agencia Internacional de la Energía. ¿Cuándo se crea y cuáles son sus principales objetivos?
5. Entre los comités de la OCDE se encuentra el Comité de Ayuda al Desarrollo. ¿Quién participa en el mismo y cuál es su misión?

Elaboración de un informe
España y los organismos económicos internacionales

«Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, las relaciones económicas internacionales recibieron un fuerte impulso que se tradujo en la creación de una serie de instituciones financieras y de desarrollo, nacidas con el propósito de enfocar la solución a los problemas de la economía mundial en un marco de cooperación entre los Estados. El aislamiento económico que provocó el régimen político instaurado en nuestro país impidió que España participara desde el principio en la creación de estos organismos, situación que se alargó hasta que comenzaron los primeros indicios de liberalización, con el Plan de Estabilización de 1959. La importancia que el proceso de participación creciente en la organización económica internacional ha tenido en la en la organización económica internacional ha tenido en la evolución de la

© Ediciones Pirámide

economía española, hoy plenamente integrada en la Unión Europea, está fuera de toda duda, como se pone de manifiesto a lo largo del artículo.»

Varela Parache, F. y Varela Parache, M. (2005). «España y los organismos económicos internacionales», *Revista Información Comercial Española,* noviembre de 2005, n.º 826.

Consulta el artículo citado y elabora un pequeño resumen de la incorporación de España a los diferentes organismos internacionales FMI, Banco Mundial, GATT/OMC y OCDE.

4. LA ETAPA ACTUAL O TERCERA OLEADA DE GLOBALIZACIÓN (1970-)

Se trata de una etapa de fuertes contrastes, que ni siquiera tiene una delimitación temporal clara. Tradicionalmente, el inicio de la etapa actual se ha establecido en la década de los setenta, considerando que la crisis del petróleo marcaba el final del período de posguerra y el principio de una nueva era. Sin embargo, el inicio de la tercera oleada de globalización se establece en la década de los ochenta porque, una vez superada la crisis internacional de los setenta, comienza una nueva fase de crecimiento económico en la que las relaciones económicas internacionales se intensifican haciéndose más complejas y estrechas que en ninguna otra etapa anterior. Nosotras seguiremos la delimitación tradicional por cuanto nos permite explicar las crisis de los años setenta y ochenta, que marcan el inicio de la etapa actual.

Son muchas las cuestiones a analizar en esta etapa y no es posible estudiar todas ellas con detalle. Por ello, nos centraremos en los siguientes aspectos.

4.1. Hitos de la etapa actual

a) Las crisis del petróleo

La primera y segunda crisis del petróleo tuvieron lugar en 1973 y 1979, respectivamente. El primer *shock* del petróleo está asociado a la cuadruplicación del precio del petróleo y supuso una gran distorsión en las estructuras productivas de los países desarrollados, grandes consumidoras de energía. Se trata de una crisis económica con carácter internacional, ya que no sólo se ven afectados los países industrializados, sino todos los países importadores de energía que asisten al alarmante crecimiento de sus déficits comerciales.

© Ediciones Pirámide

b) La crisis de la deuda externa

Con el fin de afrontar las consecuencias de la crisis, muchos países en desarrollo se endeudan por encima de su capacidad. Se trata de un momento en que las instituciones financieras se encuentran con un importante exceso de liquidez derivado de los petrodólares procedentes de los países exportadores de petróleo, y destinan estos recursos a la concesión de créditos excepcionalmente baratos a países en desarrollo. Empieza así a gestarse el problema de la deuda externa, que estalla en los años ochenta con la declaración de insolvencia de México y se extiende como la pólvora a otros muchos países en desarrollo con deudas que no pueden asumir.

Como se analiza en el caso de estudio 7.1 sobre la deuda externa, la situación se agrava en los años ochenta: la abrupta subida de los tipos de interés, unida a la apreciación del dólar, conduce al encarecimiento de la deuda. Con ello empeora de manera alarmante la situación económica de los países que se habían endeudado y que registran en estos años un escaso crecimiento económico unido a fuertes déficits y desequilibrios macroeconómicos. De ahí que estos años sean conocidos, especialmente en el caso de los países latinoamericanos, como la «década perdida». Como consecuencia, las diferencias se incrementan ampliándose la brecha entre el Norte y el Sur.

c) El triunfo de la corriente neoliberal

La crisis del petróleo supuso una fuerte sacudida para el modelo de crecimiento y la mayoría de los países sufrieron simultáneamente elevadas tasas de inflación y de desempleo junto a una caída de la producción. La razón es que se trataba de una crisis de oferta, en la que el aumento de los precios del petróleo conducía a un incremento de los costes de producción que se traducía, a su vez, en un aumento del nivel de precios. Así, la inflación coexistía con el estancamiento de la actividad económica.

Hasta entonces, los desequilibrios económicos se interpretaban, de acuerdo con el modelo keynesiano, como respuestas a movimientos de la demanda (la inflación se derivaba de un exceso de la demanda que presionaba al alza los precios, mientras la caída de la producción era el resultado de una contracción de la demanda), de manera que la inflación y la caída de la producción se suponían incompatibles. Durante mucho tiempo, las políticas de demanda recomendadas por el modelo keynesiano tuvieron una indudable eficacia.

Sin embargo, el nuevo fenómeno de estancamiento más inflación no encuentra solución en las recetas tradicionales y necesita nuevas respuestas que surgen desde la denominada corriente neoliberal. Esta escuela propone nuevas tesis para entender la economía y defiende planteamientos estrechamente ligados al fenómeno de la globalización. Tanto es así que al hablar de globalización muchos le añaden el apellido neoliberal, por considerar esta corriente como el sustrato teórico de la globalización.

© Ediciones Pirámide

- Por una parte, defiende las *ventajas del comercio internacional y de la libre circulación del capital,* por lo que recomienda la adopción de medidas de apertura frente al exterior.
- Por otra parte, preconiza la *revisión del papel del Estado y el mercado,* limitando, por un lado, el poder del sector público de modo que no influya en las transacciones económicas y fortaleciendo, al mismo tiempo, el papel del mercado como mecanismo eficaz de asignación de recursos. La disminución de impuestos y la caída de los gastos sociales llevada a cabo por dirigentes como Thatcher en Gran Bretaña y Reagan en Estados Unidos, así como la oleada de privatizaciones que tienen lugar en América Latina o Europa del Este a lo largo de los años noventa, son claros exponentes de un cambio que refleja la extensión y consolidación creciente del pensamiento neoliberal.

d) Las tecnologías de información y comunicación (TIC)

Para terminar con las cuestiones de carácter general que marcan esta etapa resulta imprescindible señalar los avances registrados en las TIC, que representan uno de los elementos más visibles y significativos de la globalización. El desarrollo de nuevas tecnologías ha supuesto profundos cambios y mejoras en los sistemas de producción y ha contribuido de manera significativa a la eliminación de fronteras, favoreciendo la integración, no sólo de mercados, sino también de sociedades y culturas.

Son muchos los avances de las TIC a destacar en esta etapa: en los años ochenta surge la primera generación de telefonía móvil, IBM introduce el primer ordenador personal y se lanza Microsoft Windows, y a finales de la década se crea la World Wide Web. Desde entonces, el avance y la difusión de las TIC ha sido imparable: en el año 2000, Internet y el correo electrónico contaban con 360 millones de usuarios, y casi 720 millones de personas poseían un teléfono móvil. A principios de 2011, según los datos de la Unión Internacional de Telecomunicaciones, los usuarios de Internet superan los 2.000 millones, y la utilización del teléfono móvil se ha generalizado, con 5.280 millones de abonados en el mundo.

4.2. Evolución de los flujos internacionales

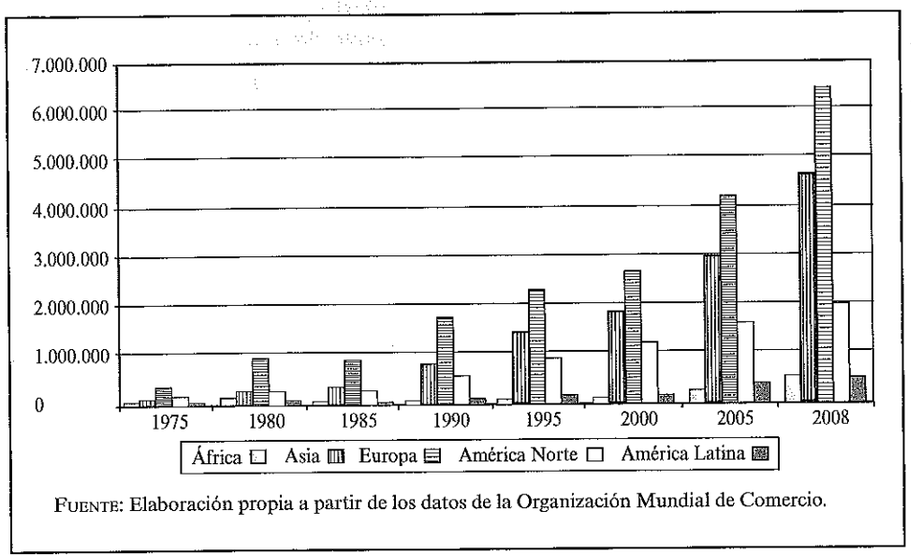
a) Flujos comerciales

En este ámbito, la etapa actual viene marcada por los logros alcanzados en materia de liberalización comercial gracias en gran medida al GATT, firmado en la etapa anterior, y a las siguientes circunstancias:

© Ediciones Pirámide

— *El importante impulso de las negociaciones internacionales* para la progresiva reducción y eliminación de los diferentes obstáculos al comercio, así como la incorporación de nuevas cuestiones como el comercio de servicios y de bienes agrícolas.
— *La creación en 1995 de la Organización Mundial de Comercio (OMC),* por cuanto supone un fuerte estímulo en la apuesta por el libre comercio.
— *La adopción por parte de muchos países de medidas de apertura comercial,* especialmente en el caso de países en desarrollo que abandonan modelos de crecimiento fuertemente proteccionistas para adoptar modelos orientados al exterior.

Así, a pesar de la caída registrada al inicio de esta etapa como consecuencia del incremento del proteccionismo en el contexto de la crisis de los setenta, el ritmo de crecimiento del comercio se recupera en los ochenta, década en la que las exportaciones crecen en torno al 9% anual y, como puede observarse en el gráfico, llega a alcanzar elevadas tasas en la última década: entre 1998 y 2008, la tasa de variación anual de las exportaciones se sitúa en el 19%, un nivel muy superior al registrado en ninguna de las etapas anteriores.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la Organización Mundial de Comercio.

Gráfico 1.8. Exportaciones de mercancías por regiones (1975-2008).

Además, la tasa de crecimiento del comercio continúa situándose por encima de la tasa de producción, manteniéndose así la tendencia observada en anteriores

© Ediciones Pirámide

etapas. Esto conduce a una creciente tasa de apertura comercial a nivel mundial y a una mayor participación de los flujos comerciales en la producción para todos los grupos de países, llegando a suponer en los últimos años casi el 50% del PIB mundial

En esta etapa se registran, al margen de la aceleración del ritmo de crecimiento de los flujos comerciales, importantes cambios cualitativos:

— *Cambios en los patrones tradicionales de comercio* caracterizados por la exportación de materias primas por parte de los países en desarrollo y la exportación de productos manufacturados por parte de países desarrollados. En la actualidad, sin embargo, muchos países del Sur exportan manufacturas: textiles de Bangladesh, ordenadores portátiles de Asia o electrodomésticos de América Latina, convirtiéndose en serios competidores de los países del Norte en los mercados internacionales.
— *El creciente peso del comercio de servicios* en los intercambios internacionales como consecuencia del proceso de terciarización de la economía registrado en todo el mundo (aunque más evidente en las economías desarrolladas, en las que el sector terciario supone alrededor del 70% del PIB). También han contribuido en gran medida al aumento de comercio de servicios las innovaciones tecnológicas que hacen que, por ejemplo, en India puedan desarrollarse programas informáticos y ser enviados a Estados Unidos a un coste muy bajo.

b) Flujos financieros

Se trata de una etapa compleja en el ámbito monetario y financiero en la que cabe destacar los siguientes aspectos:

— *La crisis del sistema monetario internacional de Bretton Woods,* establecido tras la Segunda Guerra Mundial, que comienza a dar muestras de inestabilidad a finales de los sesenta con fuertes ataques especulativos contra el dólar estadounidense y otras monedas. Esta circunstancia, en combinación con otras, acelera la crisis del sistema y conduce a un período de fuerte inestabilidad monetaria y cambiaria. A pesar de que la mayor parte de las monedas habían abandonado ya el sistema, no es hasta la firma de los Acuerdos de Jamaica, en 1976, cuando el SMI de Bretton Woods desaparece de manera oficial, dando lugar al orden monetario actual (véase el recuadro siguiente).
— *Eliminación de barreras a los flujos de capital y expansión de los mercados financieros internacionales.* Aunque en etapas anteriores ya se registra un aumento importante de los flujos financieros, es necesario recordar que hasta los años setenta los países mantienen estrictos controles a los movimientos de capital. Es en la etapa actual cuando estas barreras comienzan

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
El orden monetario actual

Tras la desaparición del Sistema Monetario Internacional de Bretton Woods, éste no ha sido sustituido por ningún otro sistema internacional de similares características. Los Acuerdos de Jamaica, que ponen fin al SMI, modifican el convenio constitutivo del FMI (artículo IV), permitiendo que cada país miembro elija el régimen cambiario que considere más adecuado. Esto da lugar a que los países opten por diferentes alternativas: la adopción de tipos de cambio flexibles, el establecimiento de un tipo de cambio fijo ligado a monedas fuertes o, incluso, la creación de un nuevo sistema, como es el caso del mecanismo de la serpiente europea (antecedente del Sistema Monetario Europeo, véase capítulo 5).

Sin embargo, la carencia de un orden monetario internacional supone que no existen mecanismos de ajuste que permitan garantizar la estabilidad cambiaria y monetaria. Por ello, son muchos los que creen que la clave es la vuelta a un orden monetario internacional estable y regulado[5]. Y en este sentido, una posible aternativa puede ser un Sistema Monetario Europeo ampliado que correspondería a los países con monedas de reserva internacional: Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.

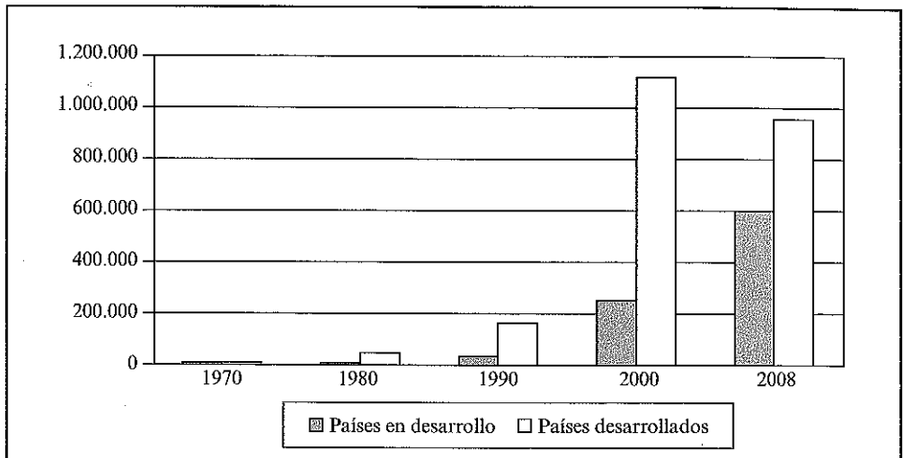
a desaparecer fomentando la integración de los mercados nacionales y favoreciendo primero la aparición y después la espectacular expansión de los mercados financieros internacionales. Cabe señalar en este sentido el desarrollo del mercado de eurodólares de Londres en los años sesenta.

— *Aumento de los flujos financieros.* Atendiendo a las cifras de inversión directa extranjera, el ritmo de crecimiento se acelera a partir de la década de los setenta, situándose en torno al 30% anual entre 1970 y 1980, lo que conduce a un importante incremento del volumen de inversión, que pasa de 13.345 millones de dólares a 207.278 millones de dólares en esa década. A partir de entonces, la tasa de crecimiento prácticamente se duplica haciendo que en 2007 se alcance un volumen de 1.833.324 millones de dólares. En el gráfico 1.9 se observan las tendencias comentadas, especialmente acusadas para el grupo de países desarrollados.

— *El impacto de las crisis financieras internacionales.* Si bien en etapas anteriores algunos países han sufrido crisis financieras, éstas se circunscribían al ámbito nacional. Sin embargo, la creciente movilidad de capitales y un sistema financiero internacional cada vez más complejo han hecho que las crisis traspasen las fronteras nacionales y tengan un impacto internacional. Las crisis financieras que han tenido lugar a lo largo de la década de

[6] Para un análisis más detallado de estas cuestiones, se puede consultar Hieronymi, O. (2009), «Rebuilding the international monetary order: the responsibility of Europe, Japan and the United States», *Revista de economía mundial,* n.º 23, pp. 197-226.

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la UNCTAD.

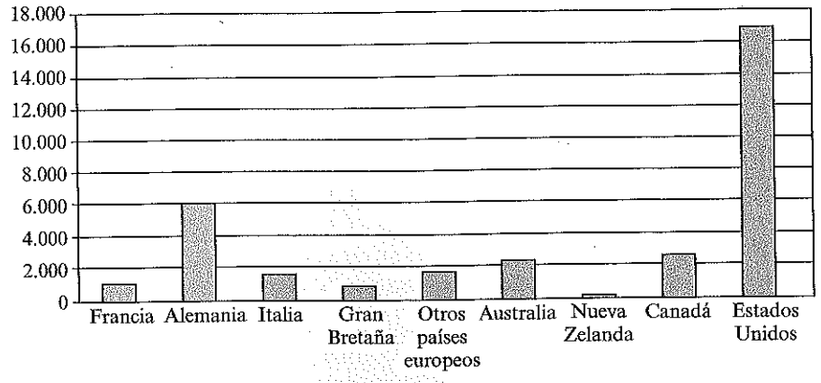
Gráfico 1.9. Flujos de inversión directa extranjera por grupos de países (1970-2008).

los noventa son una buena muestra de ello: desde la crisis del Sistema Monetario Europeo en 1992 o la crisis asiática, iniciada en 1997 y que después se contagió a otros países emergentes como Rusia y Brasil, hasta la crisis actual, originada en Estados Unidos y extendida a todo el mundo. El impacto de estas crisis en la economía real y sus consecuencias en términos de crecimiento y empleo se han convertido en uno de los aspectos más polémicos del avance de la globalización en esta etapa.

c) Flujos migratorios

Al igual que ocurre en otros ámbitos, también los flujos migratorios aumentan de manera significativa en esta etapa, debido a que su ritmo de crecimiento se acelera a partir de los años ochenta, situándose por encima de décadas anteriores. Por otra parte, el carácter de estos movimientos experimenta nuevos cambios, intensificándose los flujos migratorios desde países del Sur hacia países del Norte, debido, entre otras muchas razones que tendremos ocasión de analizar más adelante, a la ampliación de la brecha que separa ambos bloques tras la crisis de los setenta y la crisis de la deuda externa de los ochenta. A mediados de los años ochenta, la migración Sur-Norte se configura como la dirección predominante de los flujos migratorios a nivel internacional (véase el gráfico 1.10).

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Maddison, 2001.

Gráfico 1.10. Migraciones netas en países seleccionados (1974-1998) (en millones de personas).

4.3. Los nuevos participantes

Por lo que se refiere a los protagonistas del escenario económico mundial, puede destacarse el impulso experimentado por los procesos de integración y la creación de nuevos bloques económicos. Este salto cuantitativo y cualitativo en materia de integración económica se pone de manifiesto en numerosas iniciativas que se analizarán en los capítulos 5 y 6. Como ejemplos, la consecución de una unión económica y monetaria por parte de la Unión Europea y las sucesivas ampliaciones que han elevado el número de miembros a 27 países; la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN/NAFTA) en 1994, o la creación del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), en 1991.

Otros actores que cobran fuerza en esta etapa son los denominados grupos de coordinación como el G8 o el G20. Finalmente, el proceso de transición de economías centralizadas a economías de mercado, así como el surgimiento de las denominadas economías emergentes, conduce a una mayor participación en la economía internacional de países con una presencia muy limitada hasta esta etapa. Veamos a continuación con más detalle algunos de los participantes citados.

a) Los grupos de coordinación: del G8 al G20

— *El Grupo de los 8*

El origen del G8 se remonta a la crisis de los años setenta y surge como un mecanismo de coordinación para hacer frente a los problemas generados por la

© Ediciones Pirámide

crisis del petróleo. En este contexto, se reunieron en 1973 los ministros de finanzas del denominado G5: Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia y el Reino Unido. Con la incorporación, primero de Italia y más tarde de Canadá, se configuró el G7 y, tras la integración de Rusia[7] en 1998, pasó a tener su denominación actual.

La creación de un instrumento de coordinación alternativo respondió en gran medida a las dificultades de los organismos internacionales para hacer frente a la crisis del petróleo:

- Por una parte, el margen de maniobra del GATT se veía reducido frente a la escalada del proteccionismo que tuvo lugar en estos años, ya que existen cláusulas en el GATT que contemplan la adopción de medidas proteccionistas en caso de graves desequilibrios de balanza de pagos. Y éste es el caso de la mayoría de los países importadores de petróleo que ven incrementarse el valor de sus importaciones generando elevados déficits comerciales.
- Por otra parte, el FMI había perdido gran parte de su capacidad en materia de estabilidad monetaria y cambiaria a nivel internacional, debido a que la crisis del SMI de Bretton Woods condujo a la libre flotación de las monedas abandonando los tipos de cambio fijos y los mecanismos de ajuste. En este contexto no puede evitar que, a fin de corregir los graves desequilibrios de la balanza de pagos y ante las presiones de los mercados, los países recurrieran a la práctica de las devaluaciones competitivas que se generalizaron en estos años.

Desde entonces, el G8 viene funcionando como un foro de discusión y análisis con objeto de solucionar diferencias y aunar posiciones en cuestiones económicas y políticas internacionales. Al no tener un ámbito de actuación delimitado ni unos objetivos definidos (como es el caso de organismos como el FMI o la OMC), el G8 puede abordar muy diversos temas. En efecto, los problemas mundiales objeto de debate del grupo han variado enormemente con el tiempo: en sus inicios, la atención se centraba en cuestiones económicas tales como la inestabilidad monetaria o la adopción de políticas económicas para frenar la recesión, pero después se han ido incorporando a la agenda nuevas cuestiones que van desde el cambio climático hasta el terrorismo internacional.

[7] Rusia, a pesar de pertenecer al Grupo, ha estado durante todos estos años marginada en el debate de los temas económicos y financieros del G8, al no pertenecer aún a la Organización Mundial de Comercio (OMC) por sus discrepancias con Estados Unidos, único país con el que Rusia aún no ha concluido las negociaciones comerciales bilaterales para acceder a la organización multilateral, integrada por 149 países.

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
Los logros y los fracasos del G8

Algunos insisten en los logros de la cooperación y el consenso entre los miembros, más fáciles de alcanzar debido al reducido número de países que lo configuran. En este sentido, se señalan la iniciativa para el alivio de la deuda externa o los compromisos para lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio lanzados por Naciones Unidas. Otro logro es el liderazgo del G8 a la hora de estabilizar el sistema económico mundial. Un ejemplo lo constituyen las intervenciones conjuntas de los bancos centrales del Grupo para defender el valor de alguna de las monedas de reserva internacional. Sin embargo, son muchos los que critican duramente este mecanismo de cooperación por razones diversas, entre las que podemos destacar las siguientes:

En primer lugar, se trata de un marco informal y no institucionalizado. Esto significa que el G8 no tiene formalmente capacidad para implementar sus acuerdos. Sin embargo, el peso económico de sus miembros y su poder en las instituciones internacionales (en el Banco Mundial y el FMI acumulan más del 44% de los votos) son suficientes para que sus decisiones puedan materializarse.

En segundo lugar, los países del G8 se han autoseleccionado. Sin embargo, esta selección no responde a ningún criterio objetivo: no son los ocho países más industrializados, ni los de mayor renta per cápita, ni aquellos con un mayor PIB. (Si, por ejemplo, el PIB fuera el criterio de selección, países como China, India o Brasil estarían por delante de Rusia y deberían formar parte del G8.) Esto hace que el Grupo tenga un importante déficit democrático y de representación y ha llevado a que, desde muy diversos foros, se cuestione su legitimidad.

Finalmente, el surgimiento del G8 respondió a una situación y una problemática muy concreta, y tenía por objeto coordinar posiciones en relación a las consecuencias de una crisis internacional frente a la cual las dificultades de organismos del orden económico como el GATT o el FMI eran evidentes. Sin embargo, la consolidación de este mecanismo de cooperación ha conducido a un debilitamiento del orden económico internacional existente y, especialmente, del sistema de las Naciones Unidas, que muchos consideran criticable e imperfecto, pero más legítimo.

— *El Grupo de los 20*

La creación del Grupo de los 20 (G20) tiene lugar en 1999 y responde, por una parte, a la crisis financiera de finales de los noventa que afecta a países asiáticos y se extiende a otros países como Rusia o Brasil. Y por otra parte, a la creciente evidencia de que los países emergentes no están adecuadamente representados en los mecanismos de decisión y gobierno mundiales.

El G20 está integrado por los países del G8 más 11 países, la mayor parte de ellos emergentes: Argentina, Australia, Brasil, China, India, Indonesia, México, Arabia Saudita, Sudáfrica, Corea del Sur y Turquía. La Unión Europea es el miembro número 20, representada a través de la presidencia rotatoria del Consejo de Ministros y por el Banco Central Europeo. Hace una década el G7 representaba al 80% del PIB mundial y estaba unido alrededor de una moneda única, el dólar. Sin embargo, ahora el G8 equivale sólo a la mitad del PIB mundial y ya no es representativo del mundo de hoy. Los países miembros del G20 suponen en la actualidad el 90% de la producción mundial y el 80% del comercio internacional, y representan al 80% de la población. De ahí que muchos consideren que este grupo tiene una mayor legitimidad e influencia sobre la gestión de la economía global.

Este grupo ha cobrado una indudable relevancia en el marco de la crisis financiera internacional actual. Las cumbres del G20 que han tenido lugar en Washington en 2008, Londres y Pittsburgh en 2009 y Toronto y Seúl en 2010, constituyen una buena muestra de ello. Muchos señalan que los progresos en la coordinación de las políticas y la acción concertada de los países desarrollados y emergentes miembros del G20 contribuyen a la gestión eficaz de la crisis económica y financiera que nos afecta. Sin embargo, también hay voces que apuntan que los países del G20 presentan ciertas deficiencias en términos de representatividad, ya que muchos países y regiones continúan sin estar representados. También adolecen de ciertos problemas de institucionalidad al no contar con un sistema permanente que permita establecer una continuidad y una supervisión clara de los acuerdos alcanzados.

Aún es pronto para profundizar en la valoración de sus logros y fracasos, pero muchos analistas ya lo señalan como el sucesor del G8.

b) Los países en proceso de transición sistémica

El proceso de reformas iniciado por Gorbachov en 1985, el creciente malestar de la población y la crisis del sistema de economía planificada culminan con la caída del muro de Berlín en 1989 y la desintegración de la URSS en 1991 de la que emergen 13 Estados independientes. A partir de entonces, los países de la Europa central y oriental, así como otros países de economía centralizada en todo el mundo, iniciaron un largo camino que los llevó a transformar sus economías centralizadas en economías de mercado.

Como consecuencia de este proceso, se lograron importantes avances en la creación de instituciones democráticas y en la introducción de elementos de mercado. Asimismo, se inició la inserción de estos países en el escenario internacional, ya que, hasta entonces, sus intercambios comerciales y financieros prácticamente se limitaban a otros países del bloque socialista manteniéndose muy aislados del exterior. Pero los costes económicos y sociales de esta estrategia de transición de choque fueron considerablemente elevados: los países se vieron inmersos en una prolongada recesión económica, la producción cayó un 20% en tan sólo cuatro años (de 1989 a 1993), los ingresos se desplomaron en los primeros años, la tasa de desempleo aumentó considerablemente y se registró una fuerte inestabilidad macroeconómica.

© Ediciones Pirámide
© Ediciones Pirámide

Hay que destacar aquí el proceso de transición gradual iniciado por China a principios de los noventa, que, con planteamientos y resultados muy diferentes a los registrados por Rusia y otros países del este europeo, ha conducido a la integración del gigante asiático en la economía global, convirtiéndose en uno de los fenómenos más impactantes de la actual etapa.

c) Las economías emergentes

En anteriores apartados ya nos hemos referido a una nueva categoría de países de los que se ha empezado a hablar en tiempos recientes: las economías emergentes. Con esta denominación se hace alusión a una serie de naciones en desarrollo que han experimentado un fuerte proceso de crecimiento en los últimos años integrándose en los mercados internacionales y aumentando de manera significativa su participación en la economía mundial. Se trata de un grupo que no está perfectamente definido, de manera que algunos autores incluyen a Rusia y Turquía en la región de Europa; Argentina, Brasil, Chile y México en América Latina, y China, Corea del Sur, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia en la región asiática. Otros, sin embargo, identifican las economías emergentes con los 11 países que configuran el G20 junto con los países del G8. En cualquier caso, caben pocas dudas acerca del liderazgo detentado por los BRIC, término acuñado en 2001 por Goldman Sachs para designar al grupo de países constituido por Brasil, Rusia, India y China.

El surgimiento de las economías emergentes en el escenario internacional está suponiendo profundas transformaciones en la producción mundial y en las pautas de consumo, así como en los patrones de intercambios comerciales y financieros. Según estimaciones del FMI, desde inicios de la década de los setenta hasta mediados de los ochenta las economías desarrolladas explicaban el 60% del crecimiento mundial, mientras que los países emergentes explicaban apenas el 30%. Sin embargo, desde entonces estos últimos han crecido a un ritmo tan elevado que la distancia se ha ido acortando. Así, en la actualidad, la participación de los países avanzados en el PIB mundial ha disminuido hasta el 49%, mientras que la de las economías emergentes ha aumentado hasta el 47%.

Si nos centramos en el caso de los BRIC, entre 2000 y 2007 han registrado tasas de crecimiento económico en torno al 8% (muy por encima de las economías desarrolladas). Su participación en el comercio internacional es creciente: son responsables del 45% de las exportaciones mundiales, y registran un importante crecimiento de sus importaciones como consecuencia de una demanda cada vez más activa (por ejemplo, consumen más de la mitad de la energía mundial). Se han convertido en los más importantes destinos de inversión extranjera, pero, además, sus inversiones en el exterior también están creciendo y en 2007 ascendían a más de 70.000 millones de dólares[8].

[8] Steinberg (2008).

© Ediciones Pirámide

Las previsiones no dejan lugar a dudas acerca del futuro: el conjunto de las economías emergentes de Asia, América Latina y Europa del Este va a continuar creciendo en las próximas décadas. Y la grave crisis que atraviesa la economía mundial y que tan profundamente afecta a los países desarrollados no hace sino reforzar estas perspectivas. En este sentido, el FMI afirma en uno de sus últimos informes que la recuperación a dos velocidades continúa: mientras en las economías avanzadas la actividad se ha moderado y el crecimiento sigue siendo tenue, en muchas economías emergentes la actividad continúa siendo vigorosa y existen algunos indicios de recalentamiento, en parte debido a la fuerte afluencia de capitales.

CASO DE ESTUDIO 1.6
Las economías emergentes continúan creciendo

«Las economías emergentes crecerán más rápido que las avanzadas hasta 2020». Ésta es una de las conclusiones del 80 informe anual del Banco de Pagos Internacionales (BPI), publicado hoy, en el que analiza la situación de la economía actual. Como el año pasado, el BPI rehusó dar este año pronósticos de crecimiento concretos para América Latina, algo que hacía con anterioridad.

La vigorosa recuperación de las economías emergentes ha favorecido el aumento de las tasas de rendimiento y la percepción de menor riesgo por parte de los inversores. Esto se refleja en la reducción de los diferenciales de los bonos y la mejora de la calificación crediticia de varias economías en 2009-2010 como Brasil y Perú.

Las condiciones de financiación más favorables han renovado el interés de los inversores internacionales por determinados activos de estas economías. Las emisiones de bonos de economías emergentes en los mercados internacionales y locales han repuntado con fuerza. Los bonos empresariales de las economías emergentes cotizan cada vez más como emisiones con calificación de grado de inversión que como emisiones de alta rentabilidad.

La demanda de activos de América Latina se ha dirigido a los países en los que las finanzas públicas y los balances de las empresas mantienen su solidez, según el BPI.

Advierte de que los bajos tipos de interés oficiales y la expansión del balance de los bancos centrales en las economías avanzadas preparan el terreno para que se reactiven los flujos de cartera y bancarios. Los inversores internacionales poseen grandes volúmenes de activos altamente líquidos como fondos de inversión en activos del mercado monetario, que pueden transformarse con rapidez en activos de economías emergentes menos líquidos pero más rentables.

«La situación económica de las economías emergentes ha mejorado notablemente, pero aún se enfrentan a significativos dilemas de política económica», asegura el BPI. Advierte de que la reactivación del crecimiento y el retorno de las entradas de capital exponen de nuevo a las autoridades a presiones de inflación, rápida expansión del crédito, apreciación de la moneda y efervescencia de los precios de los activos que ya tuvieron que afrontar antes de la crisis. Hacer frente a las entradas de capital con nuevas intervenciones a gran escala en el mercado de divisas entraña riesgos para el sistema financiero.

El BPI recomienda la prudencia macroeconómica, pero señala que no es una medida sustitutiva de una política monetaria restrictiva ni de una mayor flexibilidad de los tipos de cambio como medios para fomentar ajustes internos y externos ordenados.

FUENTE: *Cinco Días* (2010), «Las economías emergentes crecerán más rápido que las avanzadas hasta 2020», 28 de junio de 2010.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Elaboración de informe
Las economías en transición

El proceso de transición desde economías centralizadas o socialistas hacia economías de mercado iniciado a principios de la década de los noventa se llevó a cabo siguiendo dos estrategias alternativas: la terapia de choque en el caso de Rusia y la mayoría de los países de Europa del Este y la terapia gradualista en el caso de China. Como hemos comentado en el anterior apartado, los resultados han sido muy diferentes.

A partir de la amplia literatura existente sobre el tema elabora un pequeño informe en el que se recojan las principales diferencias entre ambos casos en relación, tanto a las medidas adoptadas como a los resultados obtenidos.

Investigación
¿Qué efectos tiene la integración de las economías emergentes en la economía mundial?

En el caso anterior hacíamos referencia al enorme impacto de la incorporación de las economías emergentes a las relaciones económicas internacionales. Resulta evidente que el creciente peso de estos países en la producción y el comercio mundiales, así como en los mercados financieros internacionales, está generando cambios sustanciales en el entorno económico global.

Busca información sobre el impacto del surgimiento de las economías emergentes centrándote en las siguientes cuestiones:

1. ¿Qué efectos tiene sobre el empleo y los salarios del resto de los países del mundo?
2. ¿Qué efectos tiene sobre el nivel de desarrollo y la reducción de la pobreza a nivel mundial?
3. ¿Qué efectos tiene la creciente demanda procedente de la población de países emergentes?

© Ediciones Pirámide

Participación en debate
El debate sobre la globalización

El debate sobre la globalización es complejo y gira en torno a múltiples cuestiones. En el anexo al tema se ofrece una aproximación al mismo y se señalan algunas de las repercusiones que generan mayor polémica y que están más conectadas con los temas que se abordan en el programa de la asignatura. Por ello, se propone aquí una actividad de debate con el fin de que el alumno la trabaje a lo largo de todo el semestre, ya que el estudio de los diferentes capítulos va a ir enriqueciendo su visión de la globalización proporcionándole información útil para preparar los argumentos del debate.

A efectos de organizar la actividad, los alumnos pueden dividirse en diez grupos de manera que cada grupo seleccione una de las ideas a defender en el debate. Se han propuesto cinco temas y en relación a cada uno se plantean dos posturas: una favorable a la globalización y sus efectos positivos y otra contraria o crítica con el proceso de globalización y sus efectos negativos. A continuación se relacionan los temas e ideas a elegir:

1. TEMA: Impacto de la globalización sobre el crecimiento y la pobreza:
   - *a*) La globalización contribuye a alcanzar mayores tasas de crecimiento económico y reducir la pobreza en los países en desarrollo.
   - *b*) La globalización no contribuye a mejorar el crecimiento económico y la reducción de la pobreza y está aumentando la desigualdad entre países del norte y del sur.
2. TEMA: Impacto de la globalización comercial:
   - *a*) La globalización comercial permite el acceso a mercados más amplios y la especialización, creando nuevas oportunidades de crecimiento económico y empleo.
   - *b*) La globalización comercial beneficia sólo a aquellos países que logran situarse en los mercados internacionales empeorando la situación de los más desfavorecidos.
3. TEMA: Impacto de la globalización financiera:
   - *a*) La globalización financiera aumenta las oportunidades de inversión, permite diversificar riesgos y complementa en muchos países la escasez de ahorro interno.
   - *b*) La globalización financiera conduce a una excesiva concentración del capital en los países más desarrollados y contribuye a la generación y contagio de las crisis financieras.

© Ediciones Pirámide

4. TEMA. El papel de las empresas multinacionales en la globalización:

   a) Las empresas multinacionales contribuyen a mejorar el crecimiento de los países en los que se localizan.

   b) Las empresas multinacionales son las principales beneficiarias de la globalización y no mejoran la situación de los países en los que se localizan.

5. TEMA: El impacto cultural de la globalización económica:

   a) La globalización conduce a la homogeneización cultural y destruye costumbres y tradiciones.

   b) La globalización permite el intercambio y enriquecimiento cultural creando sociedades multiculturales.

Cada grupo deberá trabajar el tema y la idea que tiene que defender investigando, desarrollando todos los argumentos, ejemplos y casos reales que contribuyan a reforzar su postura. Una vez finalizado el trabajo se dedicará una sesión al debate sobre la globalización en el que los diferentes grupos tendrán que defender posturas enfrentadas.

© Ediciones Pirámide

TEST DE AUTOEVALUACIÓN

1. La creación de la Sociedad de Naciones se registra:

   a) En la etapa tradicional o primera oleada de globalización.
   b) En la etapa de entreguerras o retroceso de la globalización.
   c) En la etapa de posguerra o segunda oleada de globalización.
   d) En la etapa actual o tercera oleada de globalización.

2. Señala la respuesta incorrecta entre las afirmaciones acerca de la evolución del proceso de globalización de la economía:

   a) La etapa tradicional se caracteriza por el predominio de un reducido número de países.
   b) En la etapa de entreguerras se practican devaluaciones competitivas.
   c) En la etapa de posguerra se registra la caída del sistema monetario de Bretton Woods.
   d) En la etapa actual tiene lugar la crisis de la deuda externa.

3. El surgimiento del Grupo de los 8 responde a:

   a) El establecimiento del orden económico internacional tras la Segunda Guerra Mundial.
   b) La necesidad de hacer frente a las consecuencias de la crisis del petróleo.
   c) El desarrollo de las economías emergentes y su papel en la economía mundial.
   d) La necesidad de reforzar a instituciones como el FMI o el GATT.

4. El establecimiento del sistema monetario patrón oro tiene lugar:

   a) En la etapa tradicional o primera oleada de globalización.
   b) En la etapa de entreguerras o retroceso de la globalización.
   c) En la etapa de posguerra o segunda oleada de globalización.
   d) En la etapa actual o tercera oleada de globalización.

5. Señala la respuesta incorrecta entre las afirmaciones acerca de la evolución del proceso de globalización de la economía:

   a) Las primeras experiencias de integración económica tienen lugar en la etapa de entreguerras.
   b) En la etapa de posguerra se recuperan gradualmente los intercambios comerciales.
   c) En la etapa actual se observan cambios en los patrones tradicionales de comercio.
   d) Las barreras a los movimientos de capital comienzan a desaparecer en la etapa actual.

© Ediciones Pirámide

6. **Los flujos migratorios desde países del Sur hacia países del Norte se intensifican:**

   a) En la etapa tradicional o primera oleada de globalización.
   b) En la etapa de entreguerras o retroceso de la globalización.
   c) En la etapa de posguerra o segunda oleada de globalización.
   d) En la etapa actual o tercera oleada de globalización.

7. **La eliminación de las barreras a los flujos de capital que fomentan la integración de los mercados nacionales y la expansión de los mercados financieros internacionales tiene lugar:**

   a) En la etapa tradicional o primera oleada de globalización.
   b) En la etapa de entreguerras o retroceso de la globalización.
   c) En la etapa de posguerra o segunda oleada de globalización.
   d) En la etapa actual o tercera oleada de globalización.

8. **En la etapa actual los flujos comerciales vienen marcados por una serie de rasgos entre los que no se encuentra:**

   a) El importante impulso de las negociaciones internacionales.
   b) La creación en 1995 de la Organización Mundial de Comercio (OMC).
   c) La adopción por parte de muchos países de medidas proteccionistas.
   d) El creciente peso del comercio de servicios.

9. **Señala la respuesta incorrecta en relación con el triunfo de la corriente neoliberal:**

   a) Surge para dar respuesta al nuevo fenómeno de estancamiento más inflación.
   b) Defiende las ventajas del comercio y de la libre circulación del capital.
   c) Recomienda la adopción de medidas de apertura frente al exterior.
   d) Defiende un mayor papel para el sector público.

10. **En relación a los rasgos que marcan el ámbito monetario y financiero en la etapa actual podemos afirmar que:**

    a) La desaparición del SMI de Bretton Woods da lugar a un período de estabilidad monetaria.
    b) Se mantienen los controles a los flujos financieros.
    c) El impacto de las crisis financieras internacionales es mayor.
    d) Aumentan los flujos de capital pero a un ritmo más lento.

11. **Lee el caso de estudio 1.4 y señala cuáles son los principales inconvenientes del sistema monetario internacional de Bretton Woods.**

© Ediciones Pirámide

12. **¿Qué organismos multilaterales configuran el orden económico internacional establecido tras la Segunda Guerra Mundial?**

13. **¿Cuáles son los principales elementos que ayudan a definir el concepto de globalización?**

14. **¿Por qué surge el Grupo de los 20 y qué países lo integran?**

15. **¿Cuál es el perfil de las economías emergentes?**

© Ediciones Pirámide

RESUMEN DEL TEMA

1. ¿QUÉ ES LA GLOBALIZACIÓN?

Es un proceso:

a) complejo y multidimensional,
b) marcado por la creciente interdependencia a nivel mundial,
c) en el que las barreras entre mercados y sociedades se reducen,
d) en el que juegan un papel esencial los avances tecnológicos,
e) en el que participan diferentes protagonistas.

2. ¿QUÉ HACE QUE EL PROCESO GLOBALIZADOR AVANCE? FACTORES QUE IMPULSAN LA GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

Los distintos factores figuran en la primera columna del cuadro siguiente.

3. UNA REVISIÓN HISTÓRICA DEL PROCESO GLOBALIZADOR

Las diferentes etapas y sus características más relevantes figuran en el cuadro siguiente.

	1.ª oleada o etapa tradicional 1870-1913	Retroceso o etapa entreguerras 1914-1945	2.ª oleada o etapa posguerra 1945-1970	3.ª oleada o etapa actual 1970-
Avances técnicos	• Desarrollo del ferrocarril, transporte por carretera, buques contenedores y telégrafo.		• Desarrollo y mejora del transporte aéreo y por carretera. • Introducción de la radio, televisión, microchip y telefonía móvil.	• Desarrollo de tecnologías de información y comunicación (TICS): ordenadores personales (1981), creación de la World Wide Web (1989).
Flujos comerciales	• Triunfo librecambio y eliminación barreras al comercio. • Crecimiento del comercio mundial.	• Aumento generalizado del proteccionismo. • Caída de los flujos comerciales.	• Triunfo librecambio (firma del GATT). • Recuperación progresiva del comercio.	• Avance librecambio (creación de OMC). • Intensificación del comercio mundial. • Cambios en los tradicionales patrones de comercio Norte-Sur.
Flujos financieros	• Establecimiento sistema monetario internacional patrón oro. • Estabilidad cambiaria y monetaria. • Aumento flujos financieros.	• Abandono del sistema patrón oro. • Inestabilidad monetaria: – Fenómenos de hiperinflación. – Devaluaciones competitivas. • Caída flujos financieros.	• Establecimiento SMI Bretton Woods basado en el dólar. • Estabilidad monetaria y cambiaria. • Desarrollo del mercado de eurodólares de Londres en los sesenta e inicio de los mercados finan-	• Crisis SMI Bretton Woods. • Eliminación de barreras a los flujos de capital y expansión de los mercados financieros internacionales. • Aumento de los flujos de capital.

© Ediciones Pirámide

	1.ª oleada o etapa tradicional 1870-1913	Retroceso o etapa entreguerras 1914-1945	2.ª oleada o etapa posguerra 1945-1970	3.ª oleada o etapa actual 1970-
			cieros internacionales. • Aumento de los flujos financieros a pesar de la existencia de controles.	• Impacto de las crisis financieras internacionales.
Flujos migratorios	• Predominio de flujos migratorios intercontinentales especialmente de Europa a América.	• Caída movimientos migratorios. • Adopción de medidas restrictivas.	• Recuperación de los flujos migratorios, especialmente intracontinentales.	• Predominio de flujos migratorios de Sur a Norte.
Participantes	• Predominio económico y político de un reducido número de países.	• Creación de Sociedad de Naciones como garante de la paz. • Creación del Banco de Pagos Internacionales.	• Países independientes como resultado del proceso de descolonización. • Bloques económicos derivados de procesos de integración (CEE, EFTA). • Expansión de empresas multinacionales. • Inicio del Plan Marshall y creación de la OECE (1948) y más tarde de la OCDE. • Creación del orden económico internacional de posguerra: BM, FMI, GATT y Naciones Unidas. • Fundación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP, 1960). • Inicio de la guerra fría entre los bloques Este-Oeste.	• Surgimiento del Grupo 8 que integra a principales potencias (1974). • Inicio del proceso de transición de países de economía centralizada a economías de mercado (1989) e inserción en la economía mundial. • Surgimiento de las economías emergentes. • Inicio de reformas económicas en China. • Creación del Grupo 20 (1999), que integra al G8 y economías emergentes. • La brecha Norte - Sur se amplía y los países en desarrollo se enfrentan a la crisis de la deuda externa.

© Ediciones Pirámide

ANEXO

El debate sobre la globalización: ¿más crecimiento y menos probreza?

A lo largo de este primer capítulo hemos analizado las diferentes visiones que surgen en torno al concepto y origen de la globalización. Sin embargo, caben pocas dudas a la hora de afirmar que son sus repercusiones las que plantean los interrogantes más acuciantes. Así, el debate en torno a la globalización gira en torno a preguntas como: ¿Puede la globalización ofrecer nuevas oportunidades de crecimiento a todos los países del mundo? ¿Son las multinacionales las únicas beneficiarias de este proceso? ¿La globalización está reduciendo la pobreza o, por el contrario, incrementa el número de pobres? ¿El crecimiento de países emergentes responde a su inserción en una economía global? ¿Está surgiendo una cultura global en detrimento de las tradiciones propias de cada comunidad? ¿La globalización creará más y mejor empleo?... La lista es interminable, pero aquí nos centraremos en dos cuestiones: el impacto de la globalización en el crecimiento económico y sus repercusiones sobre la pobreza y la desigualdad. La elección de estos aspectos responde a su estrecha vinculación con las cuestiones que se van a desarrollar a lo largo de los siguientes capítulos: el comercio internacional, los flujos financieros, la migración internacional o la situación de los países en desarrollo.

El impacto de la globalización sobre el crecimiento económico es, quizá, el argumento más utilizado en defensa de la globalización. De acuerdo con el mismo, la libre circulación de bienes, servicios, capitales, mano de obra y tecnología abre nuevas oportunidades de crecimiento. En palabras del Fondo Monetario Internacional, «los mercados promueven la eficiencia por medio de la competencia y la división del trabajo, es decir, la especialización permite a las economías centrarse en lo que mejor saben hacer». La globalización facilita el acceso a mercados más amplios, para beneficiarse de importaciones más baratas, para encontrar compradores para nuestras *exportaciones* y también para tener mayor acceso a los flujos de capital y a la tecnología. De hecho, la literatura económica nos proporciona abundante argumentación para defender la liberalización y la apertura frente al exterior *versus* el aislamiento entre unos países y otros. Como señala Wolf[9]: «¿Quién imagina que la riqueza de los americanos podría conseguirse si su economía estuviera fragmentada entre sus 50 estados cada uno de ellos con barreras prohibitivas frente a los otros a los movimientos de bienes, servicios y capitales y personas? ¿Quién supone que los americanos serían mejores si cada estado tuviera su propio mercado de capitales o si empresas como GE, Microsoft o IBM sólo pudieran operar en uno de estos estados? En este Estados Desunidos sin inversión directa, mercados financieros o comercio entre unos estados y otros, la caída de los niveles de vida sería espectacular».

Sin embargo, existen fuertes críticas a la postura anterior y hay ejemplos que demuestran que, en numerosas ocasiones, la adopción de estrategias orientadas a la inserción en la economía global no generan los beneficios esperados. Así, por ejemplo, y como tendremos ocasión de analizar en el capítulo 2, la apertura comercial supone una reestructuración económica que genera producción y empleo en nuevas actividades, pero que también significa el abandono de otras producciones con la consiguiente destrucción de empleo. Además, los beneficios del comercio se reparten de forma desigual, siendo los países en desarrollo los más perjudicados en este reparto. Otro argumento es la creciente frecuencia y virulencia de las crisis financieras internacionales que, como veremos en el capítulo tercero, está estrechamente ligada a la intensa liberalización de los flujos de capital. Por otra parte, las empresas multinacionales, uno de los símbolos de la economía global, son consideradas por muchos más como una amenaza que como una oportunidad para los países en los que se localizan.

[9] Wolf, M. (2005).

© Ediciones Pirámide

Las repercusiones sobre la pobreza y la desigualdad a nivel mundial generan, por su parte, una intensa polémica entre los defensores y detractores del proceso globalizador. De un lado, se sitúan los que consideran que la globalización impulsa el crecimiento económico y éste se difunde ampliamente mejorando los indicadores sociales y aliviando la pobreza, existiendo por tanto una estrecha conexión entre las tres cuestiones. Algunos trabajos, como los de Dollar y Kray[10], señalan que los datos muestran una conclusión clara: la integración en la economía mundial reporta fuertes beneficios netos en términos de pobreza. Los ejemplos que de forma más evidente respaldan este argumento son países como China, India, Vietnam y Uganda que han seguido estrategias de apertura frente al exterior que podemos considerar globalizadoras y, al mismo tiempo, se encuentran entre los que han obtenido los mejores resultados en la lucha contra la pobreza.

La otra postura considera que la globalización aumenta las desigualdades a nivel mundial conduciendo a una mayor pobreza. En primer lugar, porque la conexión entre globalización y crecimiento económico no se produce de manera automática. Así, países como Madagascar, Tayikistán, Venezuela y la mayor parte de África Subsahariana no han mejorado su crecimiento económico, a pesar de sus esfuerzos por integrarse en la economía mundial. Y en segundo lugar, porque no siempre el crecimiento económico se traduce en una mejora en las condiciones de vida de la población. De hecho, en muchos países unas mayores tasas de crecimiento económico conviven con un aumento de las desigualdades internas, un empeoramiento en las condiciones de vida y un retroceso en términos de reducción de pobreza. Por otra parte, Rodrik[11] señala que la experiencia china no puede considerarse un ejemplo de globalización, ya que se negó a abrir sus mercados financieros a los extranjeros hasta hace muy poco, no ha liberalizado su régimen comercial de manera significativa y sólo se incorporó a la OMC en 2001.

Abundando en esta última postura, la inserción en una economía cada vez más global obliga a los países al ajuste de sus estructuras productivas para adaptarse a un entorno de creciente competencia. Ajuste que entraña un coste que recae habitualmente en las capas más desfavorecidas de la población elevando los niveles de pobreza. Algunos estudios señalan que, tanto en las economías avanzadas como en los países en desarrollo, esta reestructuración económica ha significado en muchos casos la pérdida de empleos, el deterioro de las condiciones de trabajo y una caída de los ingresos.

Al analizar estas cuestiones nos encontramos con una gran diversidad de experiencias en las distintas regiones y países, con unos conceptos difíciles de definir y más aún de medir, con diferentes índices y variables para aproximar la pobreza y la desigualdad que nos ofrecen resultados en ocasiones contradictorios o que dan lugar a interpretaciones dispares. Así, por ejemplo, de acuerdo con Dollar, las tasas de crecimiento y de reducción de la pobreza de la región asiática harán que en poco tiempo la pobreza se acabe concentrando en África (que sería la excepción que confirma la regla de la reducción de la pobreza en el mundo). Stiglitz, sin embargo, da la vuelta al argumento y sostiene que, si bien la globalización contribuye a sacar a los países asiáticos de la pobreza, la triste verdad es que, salvo en el caso de China, la pobreza se ha incrementado a lo largo de las dos últimas décadas. Según este punto de vista, la excepción no sería África sino China.

A la vista de las diferentes posturas y argumentos brevemente expuestos en esta líneas, resulta evidente que el debate sobre la globalización continúa abierto, no sólo en relación con las cuestiones de crecimiento económico y pobreza, sino también en otros muchos ámbitos.

[10] El trabajo de Dollar y Kray *Growth is good for poor* analiza 137 países en los años setenta y ochenta, y el trabajo de Dollar y Collier (2001) *Globalizatioh, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy* estudia 24 países en desarrollo llegando a conclusiones similares.

[11] Rodrik, D. (2002).

© Ediciones Pirámide

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Díaz Mier, M. A. (2003): *La globalización. Un estudio interdisciplinario.* Universidad de Alcalá.

Maddison, A. (2001): *L'économie mondiale. Une perspective millénaire.* OCDE

Maesso, M. y González, R. (2003): *Oportunidades y desafíos de la globalización.* Universidad de Extremadura.

© Ediciones Pirámide

2 El comercio internacional

INTRODUCCIÓN

¿Por qué estudiar el comercio internacional?

La mayoría de los estudios sobre comercio internacional, y por tanto, de las teorías de comercio, arrancan de dos preguntas fundamentales: qué mercancías comercian los países y por qué. Son dos cuestiones estrechamente ligadas que vamos a analizar recurriendo al ejemplo de España.

¿Qué comercia España? Nuestro país compra petróleo y gas natural. ¿Por qué? Esta pregunta se contesta sola. Porque carece de esos recursos energéticos. En efecto, no hay país en el mundo dotado de todos los recursos necesarios para satisfacer todas las necesidades de su población. Por esta razón, el comercio internacional es especialmente importante cuanto menor sea la dimensión de un país porque menor será su nivel de autoabastecimiento. En otros sectores, España produce cantidades superiores a la demanda nacional y, por ello, exporta frutas y hortalizas o aceite de oliva. Por tanto, algunos patrones del comercio son evidentes porque se derivan de la dotación en recursos naturales y así Chile exporta cobre, Argelia gas natural, Arabia Saudí petróleo y Ecuador bananas.

Ahora bien, simultáneamente a la producción de muchos bienes nacionales tienen lugar importaciones de esos mismos bienes. Así, algunos de los principales productos exportados por España, como la maquinaria, los automóviles y los productos químicos, también son productos de importación. Por ello, los estudios teóricos y empíricos del comercio internacional señalan otras razones que no guardan relación con las diferencias de dotaciones de recursos entre países, como son las diferencias de costes, el acceso a economías de escala en la producción y a una variedad más amplia de mercancías.

Este patrón que hemos explicado para nuestro país se repite en otros países en todo el mundo haciendo que los intercambios comerciales se multipliquen. Así, el comercio internacional de mercancías ha registrado una expansión sin precedentes en los dos últimos siglos aunque en determinadas épocas (los años treinta del siglo XX)

© Ediciones Pirámide

sufrieran una evidente contracción. El largo período de expansión económica que siguió al fin de la Segunda Guerra Mundial fue testigo de un crecimiento espectacular de los flujos comerciales internacionales, muy superior al de la producción mundial, contribuyendo al elevado grado de integración de la economía mundial.

Este crecimiento de los intercambios mundiales de mercancías ha sido impulsado por la confluencia de una serie de fuerzas que, al tiempo que han hecho a las naciones más interdependientes económicamente y han creado oportunidades sin precedentes, siguen planteando algunos problemas, así como nuevos desafíos económicos, políticos, sociales y medioambientales.

Desde una perspectiva económica, el debate sobre las causas, y especialmente sobre los efectos del libre comercio, ha sido muy intenso. En efecto, la teoría económica y muchas experiencias de países avalan los beneficios del comercio internacional, como son, entre otros, el estímulo de la competencia, el fomento de la innovación, que multiplican los beneficios para los consumidores en forma de mayor variedad de productos donde elegir, mejores productos, diseños y precios. Sin embargo, la competitividad de las empresas puede desplazarse de unas a otras y también la de los países. Por ello, la tentación de proteger a los productores nacionales de la competencia extranjera (proteccionismo) ha estado y sigue estando presente, incluso en los países más liberales. Bien para obtener beneficio político a corto plazo o bien por razones económicas como argumento de defensa de la producción y el empleo nacionales, siendo el proteccionismo una tentación más seductora en las épocas de crisis.

¿Qué cuestiones se estudian?

El primer apartado analiza las tendencias de comercio internacional intentando responder a las preguntas que todos nos hacemos ¿Quién comercia con quién? ¿Qué tipo de productos son objeto de comercio? ¿Qué países están más abiertos al exterior? ¿Cuáles exportan más?

A continuación se estudiarán las razones de la existencia del comercio. Una cuestión central en este tema es determinar qué hace que un país decida abrirse al exterior y qué ventajas espera obtener. Pero también es importante conocer los factores que han impulsado las relaciones comerciales y explican su espectacular crecimiento en las últimas décadas.

A pesar de los beneficios indudables que genera el comercio internacional, también presenta una serie de desafíos que tienen que ver fundamentalmente con el coste económico y social de los que se ven desplazados por la competencia y con el impacto medioambiental que puede tener un mayor comercio. Estas cuestiones son objeto de estudio en el apartado tercero.

Son precisamente estos desafíos los principales argumentos que se pretextan para proteger la producción nacional. Por tanto, al proteccionismo se le dedica un largo epígrafe, el cuarto, en el que se recogerán tres cuestiones clave: por un lado, los argumentos tradicionalmente esgrimidos para justificarlo; por otro lado, los instrumentos de protección utilizados por los diferentes países para obstaculizar al comercio, y, finalmente, los efectos que la protección produce, tanto en el corto como en el largo plazo.

Por último, es importante conocer el marco que regula e impulsa el comercio a nivel internacional. Por ello, en el quinto apartado se analiza el sistema multilateral de comercio y las instituciones más significativas: la Organización Mundial de Comercio y el Centro de Comercio Internacional. Se estudian sus principios básicos de funcionamiento y algunos de sus principales acuerdos y funciones.

© Ediciones Pirámide

1. TENDENCIAS DEL COMERCIO MUNDIAL

Los intercambios internacionales de mercancías están creciendo más rápidamente que las economías entre las que se lleva a cabo, siendo uno de los factores que más está contribuyendo al creciente grado de interdependencia o globalización de la economía mundial.

1.1. El crecimiento del comercio mundial

Como hemos tenido ocasión de estudiar en el capítulo anterior, el *siglo XIX* fue, en general, un largo período de intenso crecimiento comercial que se extendió hasta la Primera Guerra Mundial. Se vio favorecido por el progreso técnico y la mejora de los transportes y las comunicaciones, así como por el crecimiento demográfico, ya que la población casi se duplicó en el siglo. También contribuyeron a la expansión del comercio el triunfo del librecambio, defendido por pensadores ingleses de los siglos XVIII y XIX (Adam Smith, David Ricardo, Stuart Mill...) y diversos procesos de integración económica, como la unificación económica norteamericana.

En el *período entreguerras* (1913-1945), el estallido y extensión de la Gran Depresión desató una oleada proteccionista cuyo más destacado detonante fue la aprobación por parte de Estados Unidos del Arancel Hawley-Smoot en 1930, desencadenando una sucesión de medidas proteccionistas de diferente signo que tuvieron como consecuencia una significativa caída de los flujos comerciales a nivel internacional.

Desde mediados del siglo XX se produce una expansión sin precedentes del comercio mundial[1]. En efecto, el volumen del comercio es casi 32 veces mayor que en 1950, en tanto que el producto interior bruto mundial se multiplicó poco más de ocho veces. En consecuencia, la participación del comercio en la producción mundial aumentó del 5,5% en 1950 al 21% en 2007. La crisis económica internacional de los setenta dio lugar a una nueva oleada proteccionista que redujo el ritmo de crecimiento del comercio internacional, pero que no logró contraer su

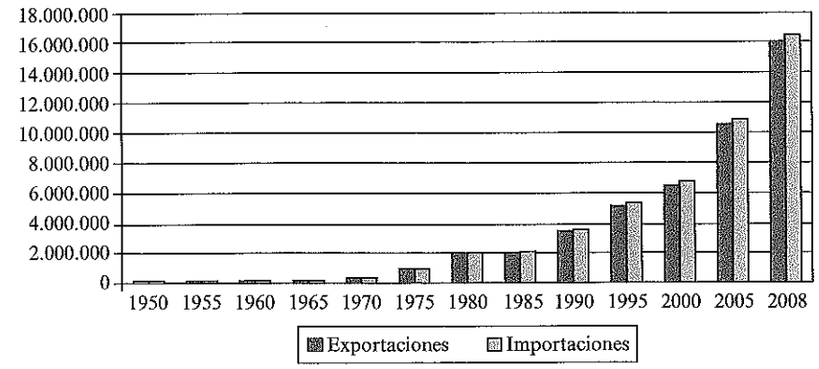
[1] Durante este período de 60 años el comercio creció a un ritmo superior al de la primera oleada de globalización que se produjo a finales del siglo XIX y comienzos del XX (OMC, 2008, p. 17).

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

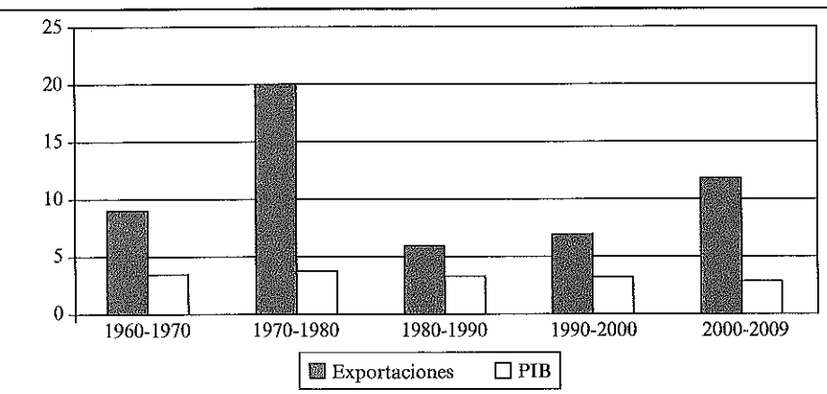
volumen, al tiempo que se advierte una creciente participación de los países en desarrollo. A partir de los años ochenta y hasta la actualidad, el comercio internacional vuelve a registrar importantes tasas de crecimiento hasta 2008.

En los siguientes gráficos se observa la evolución del comercio desde la Segunda Guerra Mundial hasta nuestros días. El gráfico 2.1 recoge el comportamiento de los flujos comerciales, tanto de exportación como de importación, mientras que el gráfico 2.2 nos muestra el ritmo de crecimiento que han registrado el comercio y la producción.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la OMC.

Gráfico 2.1. Evolución de los flujos comerciales internacionales (1950-2008) (en millones de $ USA a precios corrientes).



FUENTE: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

Gráfico 2.2. Tasa de variación anual de exportaciones y PIB mundiales (1960-2009).

© Ediciones Pirámide

En 2008, el panorama cambia drásticamente y aunque, como podemos observar en el gráfico 2.1, el volumen sigue aumentando en ese año, la tasa de crecimiento disminuye de manera significativa. En el último trimestre del año, y especialmente en 2009, el comercio sufre una intensa contracción[2] que obedece a diversos motivos:

— El acusado y generalizado descenso de la demanda mundial.
— La crisis de liquidez mundial que afecta a la financiación al comercio y la encarece por el aumento del coste de los riesgos.
— El aumento de medidas proteccionistas para combatir la crisis por parte de algunos países. Entre ellas se encuentran aumentos de aranceles, de medidas antidumping, subvenciones agrícolas, ayudas estatales con el fin de apoyar a las industrias nacionales o la intervención en los mercados de divisas, como es el caso de China, para mantener el yuan relativamente bajo frente al dólar estadounidense, entre otras. También es cierto que se han producido muchos gestos, tanto por líderes políticos (ver recuadro) como por el G20[3] y la OMC, que han tratado de evitar medidas proteccionistas y mantener los mercados abiertos[4]. La prensa ha sido, en estos meses, muy pródiga en reflejar los numerosos debates en torno a estas cuestiones.

RECUADRO
Las medidas de estímulo económico en Estados Unidos y el comercio

En Estados Unidos, en el paquete de medidas de estímulo económico incluidas en el proyecto del Congreso presentado en febrero de 2009 se pretendía reservar a empresas americanas las compras públicas. El presidente Barak Obama tuvo que defender que ello supondría una violación de los compromisos adoptados por el país en el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC que obliga a sus firmantes a no discriminar a proveedores extranjeros en el acceso a licitaciones públicas nacionales, con excepción de aquellos sectores que cada firmante haya excluido del acuerdo según su particular sensibilidad. Los términos fueron suavizados y aunque la ley final obliga a emplear hierro, acero y productos manufacturados estadounidenses en proyectos financiados por el plan de estímulo, se permiten excepciones en pro del «interés público» o si la utilización de materiales estadounidenses aumenta los costes del proyecto en un 25 % o más.

Si relativizamos los datos del comercio internacional de una economía por su tamaño dividiendo las exportaciones e importaciones por el PIB, obtendremos su **grado de apertura.** Según este indicador se observan grandes diferencias de unos

[2] La disminución más marcada correspondió a las manufacturas, siendo el hierro y el acero, seguido del automóvil, los sectores más gravemente afectados.

[3] El G20 es un grupo de coordinación creado en 1999 e integrado por los países más industrializados del mundo y un grupo de países emergentes.

[4] Banco Central Europeo (2009), OMC (2009).

© Ediciones Pirámide

países a otros que, en términos generales, reflejan distintos niveles de liberalización comercial frente al exterior. Aunque existen otros factores que influyen en este coeficiente. Por ejemplo, se observa una relación inversa entre la apertura comercial y el tamaño de la economía del país, debido a su mayor capacidad de autoabastecimiento y su orientación a los servicios. A nivel mundial, el grado de apertura ha venido aumentando de manera continuada, ya que, como hemos comentado con anterioridad, el ritmo de crecimiento del comercio se ha situado por encima de la tasa de crecimiento de la producción.

El crecimiento del comercio internacional se ha caracterizado también por la acumulación de desequilibrios comerciales. Así, tanto Alemania como Japón vienen registrando superávit, en ocasiones considerables, en tanto que Estados Unidos o España arrojan tradicionales déficits que suelen ser superiores en las etapas de mayor crecimiento económico. Un indicador muy utilizado es el de la **tasa de cobertura,** que se mide como el cociente entre el valor de las exportaciones y el de las importaciones. Así, si las exportaciones son superiores, la tasa es mayor que 100 y se corresponde con un saldo comercial positivo (superávit comercial), y si es inferior a 100 significa que los ingresos por exportación de mercancías son insuficientes para financiar los pagos por importaciones de mercancías (déficit comercial).

ACTIVIDADES

Cálculo e interpretación de datos

La tasa de apertura comercial

A partir de los datos correspondientes al valor del comercio exterior y del PIB del año 2009 (en millones de dólares estadounidenses) de Estados Unidos, Alemania, Brasil, Singapur y Bélgica,

a) Calcula el grado de apertura para cada uno de ellos.
b) Compara y comenta los resultados.

	Exportaciones	Importaciones	PIB
Estados Unidos	1.056.043	1.605.296	14.256.300
Alemania	1.126.383	938.295	3.346.702
Brasil	152.995	133.669	1.571.979
Singapur	269.832	245.785	182.232
Bélgica	369.854	351.945	468.552

© Ediciones Pirámide

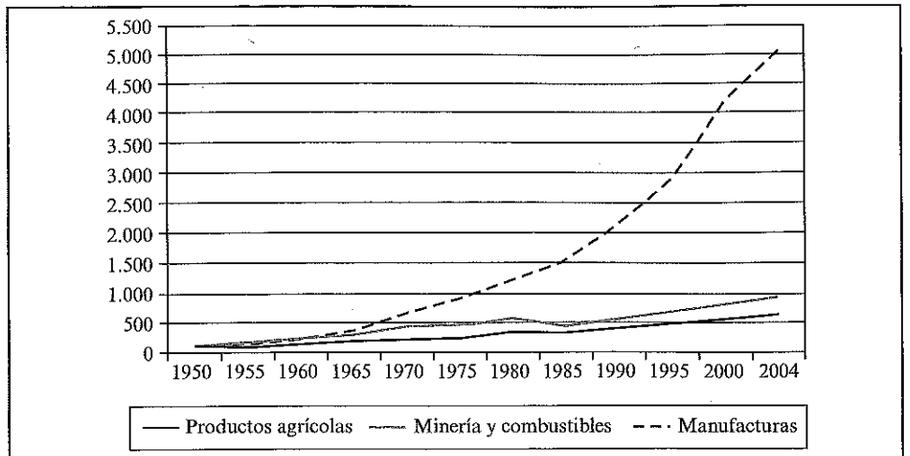
1.2. ¿Qué se comercia?

La composición del comercio ha cambiado de forma destacada, en particular el de productos agropecuarios y el de manufacturas, al tiempo que la variedad de bienes que se comercializan es cada vez mayor.

- Las exportaciones de productos agropecuarios han ido perdiendo peso en el total de las mundiales (representaban el 47% en 1950 y el 8,5% en 2008).
- Las exportaciones de manufacturas han ganado peso en el mismo período (del 38% a alrededor del 70%). Pero no todas las manufacturas; una mayor desagregación revela que son la maquinaria (principalmente *equipos para oficina y telecomunicaciones),* productos químicos y automóviles los que han registrado un mejor comportamiento.
- La participación de las exportaciones de productos de las industrias extractivas en las totales han permanecido más o menos estables (representaron en 2008 el 22,5% del comercio mundial, fundamentalmente combustibles, con una participación del 18% de las exportaciones mundiales), y las fluctuaciones que se observan reflejan principalmente movimientos de precios, especialmente en el caso del petróleo.
- Pero los intercambios comerciales no se limitan a las mercancías, también se exportan e importan servicios. En este sentido, el **comercio de servicios** registró una elevada tasa de crecimiento en las últimas dos décadas y en 2007 ya representaba la cuarta parte del comercio de mercancías, siendo Estados Unidos el principal exportador e importador. En efecto, es sabido que las economías desarrolladas son economías terciarizadas y, aunque algunos servicios como los viajes, transportes, seguros y comunicaciones han sido objeto siempre de intercambios internacionales, otros muchos se circunscribían al ámbito nacional encontrándose tradicionalmente aislados de la competencia internacional. Esta situación está cambiando en las últimas dos décadas debido, entre otros factores, al intenso proceso de liberalización del sector acompañado de privatización de empresas en muchas economías.

La creciente importancia del comercio de servicios ha dado lugar a su incorporación en los compromisos de liberalización en el seno del GATT/OMC, y como consecuencia se ha generado el GATS (Acuerdo General sobre Comercio de Servicios).

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la OMC.

Gráfico 2.3. Comercio mundial de mercancías por grandes grupos de productos (1950-2008) (Índices de volumen 1950 = 100).

ACTIVIDADES

Búsqueda e interpretación de datos

LA DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO POR SECTORES

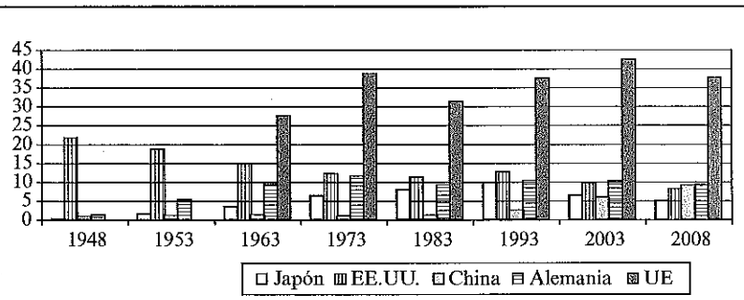
En la dirección de la Organización Mundial de Comercio, en *Estadísticas del comercio mundial, 2011,* busca la información que se solicita y contesta a las siguientes cuestiones:

1. ¿Que el comercio de productos agrarios haya perdido peso en el comercio mundial de mercancías significa que el comercio agrario ha disminuido?
2. ¿Cuáles han sido las tasas de crecimiento del comercio de productos agrarios, manufacturados y de las industrias extractivas en las últimas seis décadas?
3. ¿Cuáles son los principales países/áreas exportadores de productos agrarios?
5. ¿Cuáles son los productos manufacturados más comerciados?
6. A partir de los datos para dos años (de la década de los cincuenta y de la actualidad) calcula la participación de las diferentes regiones a nivel mundial (América del Norte, América Latina, Europa occidental, Europa del Este, África, Oriente Medio y Asia) en las exportaciones de productos agrarios, combustibles e industrias extractivas y manufacturas. Compara la situación en los dos años seleccionados y coméntala.
7. ¿Cuáles son los principales servicios objeto de comercio internacional?
8. ¿Cuáles son los principales exportadores mundiales de servicios? ¿Qué posición ocupa España?

© Ediciones Pirámide

1.3. ¿Quién comercia con quién?

Analizando el comercio por grupos de países, desde la Segunda Guerra Mundial se observa que los *principales protagonistas del comercio mundial han sido los países desarrollados: la Unión Europea, Estados Unidos,* y a más distancia, *Japón.* La Unión Europea es en la actualidad la principal área del comercio mundial de bienes y servicios. La profundización de su proceso de integración y las sucesivas ampliaciones han intensificado el comercio intracomunitario. Pero, al mismo tiempo, el comercio extracomunitario es de tal envergadura que la convierte en el principal exportador mundial de mercancías y de servicios comerciales. La participación de Estados Unidos en el comercio mundial, dominante a comienzos de los cincuenta, se redujo progresivamente en las décadas siguientes a pesar del acuerdo sobre la industria automotriz con Canadá en 1965 y el estímulo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. Así, y como puede observarse en el siguiente gráfico, ha pasado de representar algo más del 20% de todas las exportaciones mundiales en 1948 al 8% en 2008. También destaca la pérdida de participación de Japón en la última década.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la OMC.

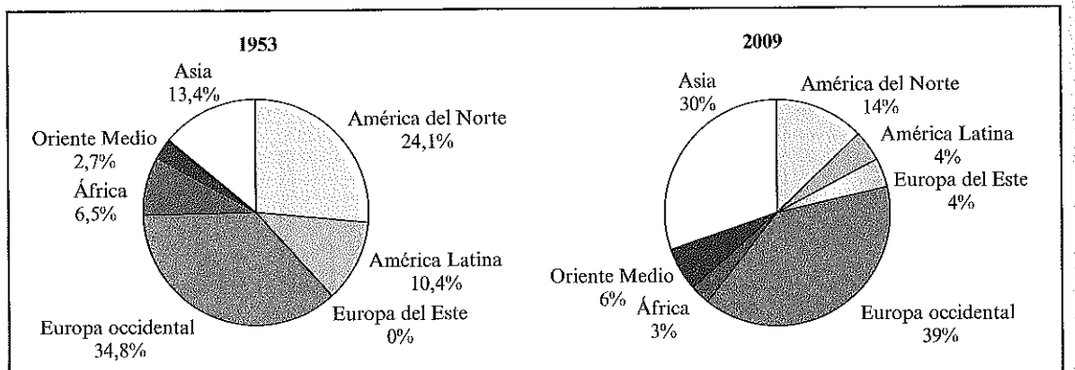
Gráfico 2.4. Participación en las exportaciones mundiales de las principales economías (1948-2008).

© Ediciones Pirámide

A partir de comienzos de la década de 1960, varias *economías asiáticas (Hong Kong, China, Malasia, República de Corea, Singapur, Taipei chino, Tailandia)* adoptaron una política comercial orientada hacia el exterior consiguiendo aumentar notablemente sus exportaciones de mercancías. Desde comienzos de los noventa se incrementa de forma muy significativa la participación de Asia, que, como podemos ver en el gráfico, supone ya casi el 30% de la exportación mundial debido fundamentalmente al espectacular ascenso de China. También aumenta Europa central y oriental, tras la disolución de la Unión Soviética y la desaparición del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME).

Finalmente, cabe señalar el *aumento destacado del comercio de los países en desarrollo,* que alcanzó cotas sin precedentes en 2008 al representar sus exportaciones e importaciones el 38% y el 34%, respectivamente, de las mundiales, aproximadamente el doble que a comienzos de la década de los sesenta. Además se incrementa proporcionalmente más el comercio entre ellos, esto es, el llamado comercio Sur-Sur debido fundamentalmente al crecimiento del comercio asiático. Sin embargo, el comportamiento de las regiones en desarrollo ha sido desigual, y mientras Oriente Medio y la región asiática ganaban peso, América Latina y África reducían su participación en el comercio mundial.

Descendiendo a *nivel de países*, la lista de los principales países exportadores ha venido encabezada, hasta 2008, por Alemania, seguida de China, Estados Unidos, Japón, Francia y Reino Unido. Los más dinámicos en la última década fueron China (hasta convertirse en 2009 en el primer exportador y el segundo importador mundial desbancando a Alemania) y México (que comercia fundamentalmente con Estados Unidos).



FUENTE: Elaboración propia con datos de la OMC.

Gráfico 2.5. Participación de las diferentes regiones en las exportaciones de mercancías (1953 y 2009).

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Búsqueda e interpretación de datos

LA DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO POR REGIONES Y PAÍSES

Entra en la web de la Organización Mundial de Comercio, http://www.wto.org, en *Publicaciones,* busca las *Estadísticas del comercio mundial, 2011,* y contesta:

1. Cuál es la participación en las exportaciones mundiales para 1953 y 2010 de las diferentes regiones a nivel mundial (América del Norte, América Latina, Europa occidental, Europa del Este, África, Oriente Medio y Asia). Elabora los gráficos y coméntalos.
2. Determina los principales socios comerciales de Estados Unidos, la UE, América Central y del Sur y China y la participación de cada uno como origen y destino en 2010.
3. ¿Qué posición ocupa España en las exportaciones mundiales de mercancías? ¿Y en las importaciones? ¿Qué posición tenía hace 10 años? ¿Cuál crees que será la tendencia de la participación de España en el comercio internacional? ¿Por qué?

1.4. El crecimiento del comercio intraindustrial e intrarregional

Desde mediados del siglo XX se observa un progresivo aumento del **comercio intraindustrial** (CII) o comercio de productos pertenecientes a una misma industria. En parte responde:

— Al comercio de *productos diferenciados;* por ejemplo, vehículos por vehículos (ya sea diferenciación *vertical,* cuando las diferentes variedades ofrecen diversas calidades o niveles de servicios, o ya sea diferenciación *horizontal*[5], cuando las distintas variedades se caracterizan por distintos atributos, como marca, diseño, etc.).

— Al comercio de componentes, partes y piezas[6]. La globalización de la actividad económica y la integración vertical de las empresas han incremen-

[5] Este tipo de comercio es especialmente significativo entre países con un grado de desarrollo tecnológico similar y con dotaciones relativas de factores semejantes, por lo que no puede ser explicado mediante los modelos tradicionales del comercio internacional.

[6] Broda y Weinstein (2004) analizan datos sumamente desagregados correspondientes a Estados Unidos y detectan un aumento espectacular de las variedades importadas, de unas 75.000 en 1972 a casi 260.000 en 2001 (OMC, 2008).

© Ediciones Pirámide

tado espectacularmente la importancia de los bienes intermedios en el comercio de mercancías durante la última década, estimándose que representó aproximadamente el 40% en 2008.

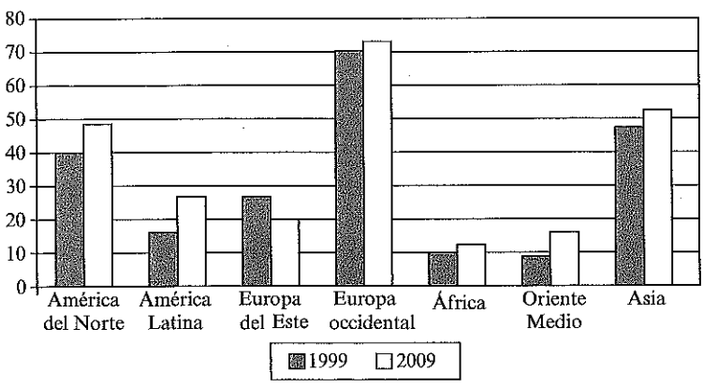
RECUADRO
El índice de Comercio Intraindustrial de Grubel-Lloyd

Aunque existen varios índices para medir el CII entre diferentes economías, el de Grubel-Lloyd (IGL) es el más utilizado. Se calcula como:

$IGL = \sum(Xi + Mi) - \sum_i Xi - Mi / \sum Xi + Mi$

Donde *Xi* y *Mi* representan, respectivamente, las exportaciones e importaciones que del bien *i* realiza una determinada economía. El índice variará entre 0 y 1, de forma que cuanto más se aproxime a la unidad, mayor es el peso del CII en el volumen total de comercio de un determinado bien *i*. Debe tenerse en cuenta que el valor del índice dependerá del nivel de agregación que se establezca para cada uno de los bienes *i* sobre los que se realiza el cálculo.

Otra tendencia observable en el comercio internacional es el aumento de los flujos comerciales dentro de una misma zona geográfica o región, es decir, **el comercio intrarregional,** que viene explicado por el creciente impulso de los procesos de integración económica. En estos procesos los países miembros eliminan obstáculos comerciales entre ellos facilitando así el comercio dentro del bloque integrado. Ejemplos de esta tendencia son el caso de la Unión Europea en la que el comercio intracomunitario suponía en 1963 un 48% del comercio total mientras que en 2006 alcanzaba el 73.6%. O el caso de América del Norte y Asia, con un comercio intrarregional en torno al 50% en 2009 como consecuencia del avance de los acuerdos de integración regional del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) y ASEAN.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de la OMC.

Gráfico 2.6. Comercio intrarregional de mercancías (1999-2009).

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Cálculo e interpretación de datos

TASA DE COBERTURA E ÍNDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

A partir de los datos correspondientes al comercio exterior (en millones de dólares) de Canadá, México y China en 2009 para tres ramas del sector manufacturero, calcula:

a) La tasa de cobertura de cada rama.
b) El índice de comercio intraindustrial (índice de Grubel y Lloyd).
c) Compara y comenta los resultados.

	Canadá		México		China	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
Automóvil	34.170	43.505	36.254	21.448	19.852	30.848
Textil	1.644	3.571	1.624	4.197	59.821	14.944
Prendas vestir	1.005	7.559	4.165	2.112	107.261	1.842

FUENTE: OMC, *Estadísticas del comercio mundial,* 2010.

CASO DE ESTUDIO 2.1
El ascenso de China en el comercio mundial

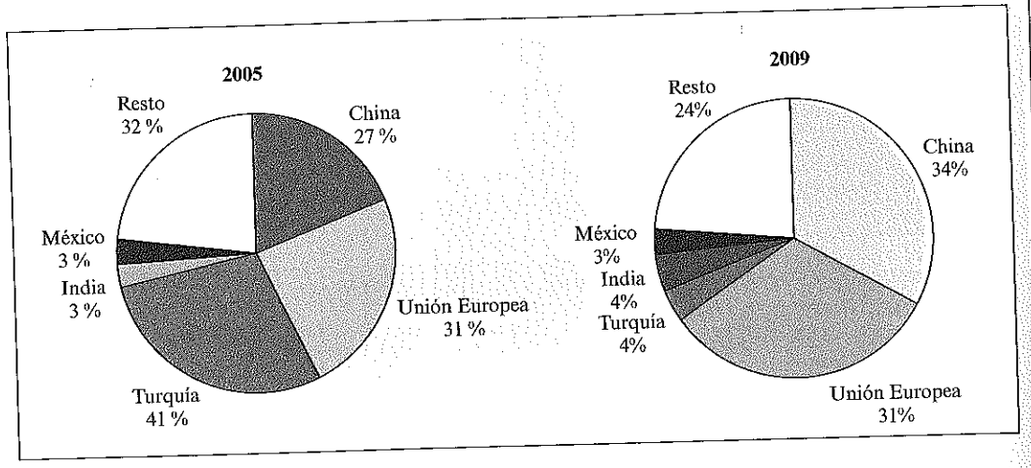
Uno de los hechos sin duda más llamativos de la economía mundial en los últimos años ha sido el meteórico ascenso de la participación de China. Incluso en el año 2009, marcado por una profunda recesión económica, con una intensidad y alcance sin precedentes, China exhibió un crecimiento del 8,7% y en 2010 del 10%, liderando el repunte de la actividad económica. Su participación en la producción, el comercio y la inversión internacional es cada vez mayor. Tanto que, en 2009, China superó a Alemania, convirtiéndose en el mayor exportador mundial de mercancías. Entre 2000 y 2008, las exportaciones de manufacturas chinas crecieron a un ritmo medio anual superior al 25%.

El aumento de la competencia de China en el comercio mundial de manufacturas se concentró al principio en el comercio de productos que requieren gran intensidad de mano de obra, como textiles y confección, el calzado y los juguetes, pero rápidamente se extendió al comercio de productos electrónicos de consumo y de productos de la tecnología de la información. En años más recientes, los mayores aumentos de la participación de China se han registrado en el comercio de productos de hierro y acero. La par-

© Ediciones Pirámide

ticipación de China en las exportaciones mundiales se ha multiplicado por más de tres holgadamente entre 1990 y 2009.

Los datos indican que las importaciones chinas han crecido a un ritmo igual de elevado o más que las exportaciones debido, en gran medida, al impulso de la demanda del mercado interno. China se ha convertido en poco tiempo en un muy importante consumidor de energía. Entre 1990 y 2005 el consumo de energía de China (carbón, gas y sobre todo petróleo) ha pasado del 8,4 % al 14,7 % mundial. La demanda china también ha sido responsable de dos terceras partes del aumento del consumo mundial de los



principales metales en la década actual, de manera que existe una relación entre el incremento de la demanda china y el alza de los precios de esos metales.

La extraordinaria dimensión de su mercado, su pujante economía, la tendencia hacia la liberalización económica, el acelerado proceso de urbanización y modernización de infraestructuras de todo tipo con la consiguiente expansión de la demanda de energía, construcción, ingeniería, bienes de equipo, material de transporte, así como la creciente demanda hacia bienes de consumo y servicios «occidentales» (ocio, moda, alimentos, cultura, etc), son razones que contribuyen a explicar el espectacular ascenso e inserción de China en la economía mundial en términos tanto de producción como de comercio e inversiones extranjeras.

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión

ENTENDIENDO LAS RELACIONES COMERCIALES

1. Indica si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas en relación con el grado de apertura de las economías:

© Ediciones Pirámide

   a) Los Estados Unidos comercian un volumen superior al de los Países Bajos.
   b) El grado de apertura de una economía se mide por el porcentaje que supone el comercio exterior de mercancías con respecto al producto nacional.
   c) Estados Unidos es un país más abierto que los Países Bajos porque comercia un mayor volumen de mercancías como consecuencia del mayor tamaño de su economía.

2. ¿Qué significa que un país tenga una tasa de cobertura del 50 %?
   a) Las importaciones representan la mitad del valor de las exportaciones de mercancías.
   b) Las exportaciones de mercancías financian la mitad del valor de las importaciones de mercancías.
   c) Las importaciones y exportaciones representan la mitad del producto nacional.
   d) Las exportaciones del país representan la mitad de las importaciones de una determinada zona.

3. ¿Qué tipo de especialización comercial presenta un país que sólo tiene exportaciones del sector *i* e importaciones sólo de un sector *j*?
   a) Interindustrial.
   b) Intraindustrial.
   c) Depende del valor *Xi* y *Mj*.
   d) Presenta especialización inter e intraindustrial.

4. Indíquese si las siguientes afirmaciones son verdaderas o falsas.
   a) El comercio internacional es beneficioso para el consumidor porque ofrece una mayor variedad de productos donde elegir.
   b) El comercio internacional reduce la calidad de los productos porque la ausencia de barreras contribuye a la relajación o ausencia de control sobre los requisitos que deben cumplir los productos para ser utilizados.

Conéctate

PERFILES COMERCIALES

En la web de la OMC, http://www.wto.org, puedes acceder al informe de *Perfiles comerciales 2011* y consultar, para los países del cuadro, la siguiente información:

© Ediciones Pirámide

	Grado apertura	Posición en el CM	Variación anual PIB 2000-10	Variación anual (X) e (M)	Promedio aranceles	Principales clientes	Principales proveedores
Australia							
Chile							
Holanda							
China							

2. LOS FACTORES IMPULSORES DEL COMERCIO

Existe una *causa* fundamental que explica por qué las naciones deciden comerciar unas con otras y es la que se deriva de los *beneficios* que reporta a las economías que comercian. Y son tres las *fuerzas* fundamentales que suelen identificarse como las grandes impulsoras del intenso crecimiento del comercio internacional. Una la constituye el hecho de que un número cada vez mayor de países vienen aplicando políticas de liberalización, abriendo mercados y suprimiendo obstáculos. Otra es el extraordinario avance técnico, no sólo el producido en transportes y comunicaciones, cuya relación con la facilitación del comercio es obvia, sino que también contribuye a la elevación de la renta y el bienestar de la población y viene generando nuevas actividades e industrias que también son objeto de comercio. Estos dos factores facilitan que las empresas racionalicen sus actividades internacionalizando parte de sus actividades de producción y servicios contribuyendo así a generar más comercio.

2.1. Los beneficios del comercio internacional

La principal razón de la existencia del comercio internacional es que genera una serie de efectos beneficiosos, siendo la *especialización,* probablemente, el más destacado. Así, el comercio exterior permite que los países se especialicen en la producción de mercancías en las que tienen ventajas comparativas o mayores costes de oportunidad. Cuando un individuo se especializa en la realización de un trabajo concreto adquirirá más habilidad y destreza en él que si lo realizara ocasionalmente. Ese argumento, válido para un trabajador individual, también lo es para una empresa y para un país.

Además, el libre comercio se asocia tradicionalmente a otras ventajas:

— *Reduce la dependencia del mercado doméstico*. Por ejemplo: en el caso de una crisis interna, el comercio permite dar salida a mercancías excedentarias.

© Ediciones Pirámide

— *Permite a las empresas beneficiarse de economías de escala:* al incrementar la cantidad producida para satisfacer un mercado más amplio, los costes medios disminuirán. Las economías de escala existen si al aumentar los gastos en factores se incrementa la cantidad producida en un porcentaje mayor. Por tanto, el coste medio de producir cada unidad de producto disminuye cuando la producción aumenta. Situaciones como ésta son muy frecuentes porque las empresas se enfrentan a una serie de «costes fijos» (instalaciones, maquinaria, etc.) que tienen que pagar independientemente de lo que produzcan. Por lo que si aumenta el nivel de producción, los costes fijos se distribuyen entre un mayor número de unidades, y, en consecuencia, los costos medios de producción de la empresa disminuyen.

— La *mayor competencia es un estímulo* para la revisión continua de procesos productivos, productos y calidades. Esta intensificación de la competencia conlleva beneficios para el consumidor, que tiene una mayor oferta de productos para satisfacer sus necesidades, una mayor gama o variedad donde elegir y posiblemente un mejor precio y calidad. Y también entraña beneficios para las empresas, ya que conduce a la eliminación de las ineficiencias asociadas a la relajación que se deriva de disfrutar de una posición protegida y contar con un mercado cautivo (ineficiencias *X*).

— El *acceso a nuevos conocimientos* y técnicas y cambios en las actitudes empresariales. En los países en desarrollo, en los que la innovación nacional es escasa, la difusión internacional de tecnologías adquiere mayor relevancia.

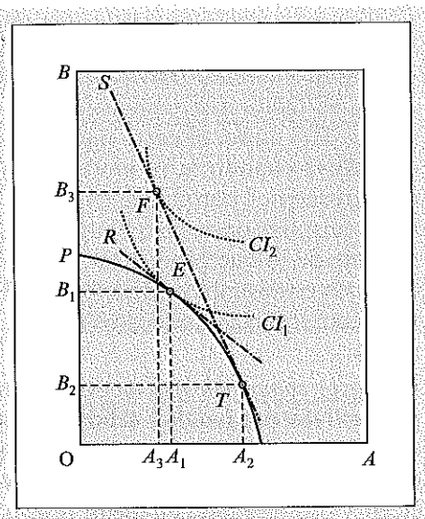
RECUADRO
Los beneficios del comercio internacional: versión neoclásica del modelo de Ricardo

Supongamos un país que produce dos bienes, *A* y *B,* y sean:

— *P*, la curva de transformación o frontera de posibilidades de producción, es decir, el lugar geométrico de las combinaciones alternativas de *A* y *B* que puede elaborar empleando plenamente los factores productivos existentes. La concavidad de la curva hacia el eje de coordenadas supone la existencia de costes de oportunidad crecientes o rendimientos decrecientes.
— *R*, la recta de intercambio interna. Su pendiente expresa el valor de un bien en términos de otro.
— CI_1, CI_2... CI_i... las curvas de indiferencia social.

En *ausencia de comercio (autarquía)*, el punto de equilibrio se alcanza donde la recta de precios *R* sea tangente a la curva de transformación *P*. En autarquía, la producción y el consumo coincidirían en *E,* es decir, se produciría y consumiría OA_1 de *A* y OB_1 de *B*.

© Ediciones Pirámide



En *economía abierta,* la recta de precios internacional es *S*. La tangencia de la curva de transformación y la nueva recta de precios nos da el valor de la producción del país, es decir, OA_2 de *A* y OB_2 de B. Pero en esta nueva situación, las posibilidades de consumo se sitúan en el punto *F*, externo a la curva de transformación, en el punto de tangencia de la recta de precios internacional *S* con la curva de indiferencia social CI_2, por lo que la cantidad consumida sería OA_3 del bien *A* y OB_3 del bien *B*. Como la producción nacional de *A* (OA_2) es mayor al consumo nacional (OA_3), ese exceso (A_3A_2) se exportará. Del mismo modo, como la cantidad producida de *B* es OB_2 y la demandada es superior, OB_3, la diferencia se satisface con importaciones, B_2B_3.

Por tanto, el comercio internacional permite al país consumir por encima de sus posibilidades de producción.

2.2. La liberalización del comercio y de las inversiones

En los últimos años se asiste a un marco general más libre para las relaciones económicas entre las naciones, gracias a la progresiva eliminación de barreras al comercio internacional. La liberalización del comercio, factor esencial para explicar la expansión del comercio, ha tenido lugar en el seno de:

a) ***El sistema GATT/OMC*** ha conseguido importantes progresos en la reducción o supresión de los obstáculos al comercio. Por ejemplo, los aranceles de los países industriales han descendido de un promedio del 40%, en el período inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, al 3,9% en 2005.

© Ediciones Pirámide

b) ***Los procesos de integración económica*** en los que los países eliminan todas las barreras a los intercambios de mercancías entre sí facilitando un importante impulso al comercio intrazona. Al mismo tiempo, casi todos ellos (a excepción de la Unión Europea) mantienen la mayor parte de su comercio con terceros países. La UE y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte acumulan la mayor parte de las reducciones arancelarias entre los países desarrollados. También ha sido una importante contribución el trato arancelario preferencial a favor de los países menos adelantados (PMA), que establece para la mayoría de ellos el acceso libre de derechos a los países desarrollados.

c) ***Los países emergentes*** que recientemente se están sumando a la tendencia general de liberalizar el comercio: India, Brasil, países de Europa central y del Este, China, etc. Los países en desarrollo que registraron grandes disminuciones en las restricciones a la importación desde el inicio del presente decenio son: Egipto, que redujo su arancel NMF[7] medio del 47% al 17%; Seychelles, cuyo arancel medio bajó del 28% al 8%; India, que lo redujo del 32% al 15%, y Mauricio, donde el arancel medio disminuyó del 18% a tan sólo el 3,5%.

d) ***La liberalización generalizada de las transacciones de capitales*** y el desarrollo de los mercados financieros internacionales, factores que han facilitado el comercio internacional al aumentar la disponibilidad de financiación, hacer ésta más accesible y facilitar los pagos internacionales.

2.3. La internacionalización de la actividad empresarial

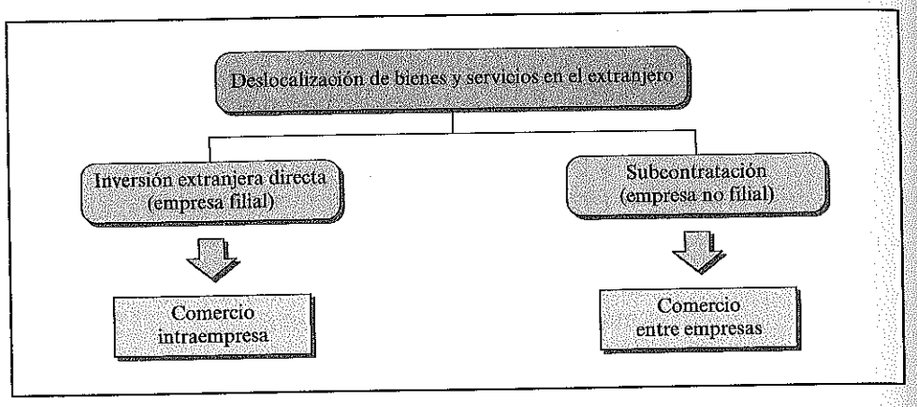
En las últimas décadas las empresas multinacionales han adquirido una indudable relevancia en la economía internacional, teniendo un creciente peso tanto en los intercambios comerciales como en las inversiones extranjeras a nivel mundial.

Estas empresas ejercen sus actividades económicas en más de un país, lo que implica una *inversión directa* en otros países diferentes al de la matriz. Este hecho provoca un importante comercio intraempresa entre matriz y filiales y de las filiales entre sí, que al estar situadas en diferentes países es causa de comercio internacional. Según algunos estudios, se estima que aproximadamente el 30% del comercio mundial es comercio intraempresa. Las multinacionales presionan, por tanto, para que el comercio se liberalice y facilite sus operaciones intrafirma.

[7] NMF es la claúsula de la nación más favorecida recogida en el acuerdo del GATT que establece que si un país concede un trato comercial favorable a otro país, deberá extenderla al resto de países del GATT con el fin de evitar la discriminación.

© Ediciones Pirámide

La deslocalización también ha tenido lugar a través de la *subcontratación*, es decir, la adquisición de inputs o servicios a empresas no afiliadas, dando lugar a un comercio entre empresas.



En las dos últimas dos décadas, la deslocalización se ha incrementado de forma sustancial a través de las dos formas creciendo más que el comercio de productos acabados y, aunque la deslocalización de mercancías es cuantitativamente más importante, el incremento de la deslocalización de los servicios se ha acelerado desde el año 2000.

RECUADRO
¿Qué nacionalidad tiene mi automóvil?

«No menos de nueve países participan en algún aspecto de la producción, la comercialización y la venta de un determinado automóvil fabricado por una de las grandes compañías automovilísticas estadounidenses. El 30% del valor del automóvil va a Corea por el montaje, el 17% al Japón por los componentes y la tecnología avanzada, el 7% a Alemania por el diseño, el 4% a Taiwán y Singapur por piezas pequeñas, el 2% al Reino Unido por servicios de publicidad y comercialización y el 1% a Irlanda y Barbados por procesamiento de datos. Esto significa que sólo el 37% del valor de la producción de este coche "estadounidense" se genera en los Estados Unidos.»

FUENTE: OMC, *Informe Anual de la OMC*, 1998.

¿Quién fabrica mi ordenador?

«IBM es una empresa con más de 350.000 empleados en 170 países en todo el mundo. En las pasadas dos décadas, la fuerza laboral global de la empresa se ha reducido un 13% con importantes reajustes y reestructuraciones a lo largo del proceso.

© Ediciones Pirámide

Sin embargo, la decisión de desarrollar su presencia en Europa central y oriental después de 1990, y en Asia a partir de 2000, con el objetivo de acceder a estos mercados emergentes, así como a trabajadores cualificados pero con bajos salarios ha conllevado importantes beneficios en términos de empleo a las áreas afectadas. En Polonia, por ejemplo, el número de trabajadores ha aumentado desde menos de 100 personas hace una década y media a unos 2.600 trabajadores en la actualidad.»

FUENTE: Eurofound (2009): *ERM case studies: Employment impact of relocation of multinational companies across the EU.*

2.4. El progreso tecnológico

Ya hemos estudiado con anterioridad que las innovaciones tecnológicas en las comunicaciones desempeñan un papel fundamental en el avance de la globalización económica facilitando los intercambios a nivel mundial. En materia de comercio, el progreso técnico ha permitido reducir sustancialmente los costes del transporte y de las comunicaciones haciéndolos más ágiles, seguros y con menores costes.

La mayor parte del comercio entre países fronterizos se lleva a cabo por vía terrestre, aproximadamente el 90% del comercio de los Estados Unidos con sus vecinos y el 72% del de la Unión Europea. En ambos casos, principalmente por carretera. Trabajos realizados constatan una reducción de los costes de transporte por carretera debido a la desregulación, el progreso técnico incorporado a los vehículos y las inversiones en infraestructuras.

El comercio entre países no fronterizos se desarrolla principalmente por vía marítima. Las mejoras tecnológicas han contribuido a incrementar notablemente tanto la velocidad y seguridad de los buques como la eficiencia de los puertos, principalmente por el uso de contenedores normalizados propiciando el transporte multimodal[8] y reduciendo el tiempo de carga y descarga.

Por su parte, los costes del transporte aéreo han descendido el 92% entre 1955 y 2004. El avance técnico de las naves, el uso de contenedores normalizados, la modificación del marco reglamentario, por ejemplo, la adopción de acuerdos de cielos abiertos, lo convierte en un medio de transporte especialmente adecuado para los envíos a larga distancia y para los productos con una relación peso/valor baja.

Los avances en las tecnologías de la comunicación han sido fundamentales para facilitar la corriente de información, para desarrollar un sistema eficaz de

[8] Es el transporte de mercancías que utiliza al menos dos modos de transporte diferentes, por ejemplo, carretera y marítimo, cubierto por un único contrato de transporte desde el origen hasta el destino situados en países diferentes. Se emplea un único operador que gestiona toda la operación, independientemente de los modos de transporte utilizados. Es el único que incluye el «justo a tiempo».

© Ediciones Pirámide

-159735-

transporte multimodal y difundir ampliamente los servicios de Internet también como medio para la publicidad y la comercialización.

2.5. Otros factores de interés

Además de estos factores, destacados como los más relevantes, tampoco pueden despreciarse otras características de la economía mundial que contribuyen a explicar la expansión de los intercambios comerciales como son:

— ***La rápida expansión del tráfico de perfeccionamiento en países no OCDE.*** Una forma especial de producción, de crucial importancia para algunos países en desarrollo, son las actividades de montaje. Estos países importan componentes, partes y piezas en régimen de franquicia arancelaria y luego los reexportan en forma de productos acabados al país de donde provenían.

— ***La tendencia hacia una cierta homogeneización de los gustos de los consumidores,*** especialmente en la juventud, que muestra una gran similitud en la demanda de ciertos productos como las bebidas, comida rápida, ropa, música, películas, etc., facilitando la internacionalización de las empresas que ofrecen este tipo de productos.

— ***Un marco de mayor seguridad jurídica*** (mayor información y asesoramiento sobre contratos, sobre los riesgos y su cobertura, acuerdos internacionales, etc.) que permite llevar a cabo transacciones internacionales con menores riesgos en la mayor parte de los países del mundo.

— ***La transformación de los métodos de producción*** que han permitido aumentar la eficacia de la producción (producción «justo a tiempo»), incrementar la producción mundial, así como crear nuevos productos comercializables (como los plásticos, nuevos alimentos). Por ejemplo, el reemplazo en gran escala del carbón por hidrocarburos en los países desarrollados integró a los países productores de petróleo y gas en el comercio mundial (OMC, 2008).

— ***El papel del dólar como moneda vehículo en todo el mundo.*** «Así, un 64% de las reservas de divisas se mantiene en dólares de los Estados Unidos e interviene en aproximadamente un 88% de las operaciones diarias con moneda extranjera. Los precios de los productos primarios, entre ellos el petróleo y el gas natural, se facturan en dólares de los Estados Unidos. La ventaja de una moneda vehículo es que ahorra costos de transacción y, en consecuencia, permite más intercambios de los que serían posibles en un mundo donde no hubiera una moneda vehículo.» (OMC, 2009.)

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Conéctate

DESLOCALIZACIONES EMPRESARIALES EN ALEMANIA

En la siguiente dirección se accede al Observatorio de las Reestructuraciones en Europa: http://www.eurofound.europa.eu (Eurofound-EMCC-European Restructuring Monitor-Fact shets). Selecciona Alemania y, en el tipo de reestructuraciones, deslocalización, consulta y contesta:

1. ¿Cuántos casos de deslocalizaciones se han producido en el período 2002-2009?
2. ¿En qué sectores han tenido lugar?
3. ¿Cuál es la reducción de empleo en Alemania?
4. ¿Hacia qué destinos se ha dirigido fundamentalmente?

Investigación

¿CÓMO HACEN FRENTE LAS EMPRESAS A LOS RIESGOS DEL COMERCIO EXTERIOR?

Los riesgos a los que se enfrentan las empresas en los mercados exteriores son mayores que los de operar en el mercado doméstico. En relación con esta cuestión, investiga:

1. Los tipos de riesgos a los que se expone una empresa que pretenda vender a un cliente situado en otro país.
2. Si una empresa española pretende exportar, ¿cómo podría cubrirse de un riesgo de cobro por impago del importador? ¿Y de un riesgo de cobro por circunstancias políticas y económicas del país con el que comerciamos? ¿Con qué compañías en España podríamos suscribir un contrato de seguro para cubrir los riesgos de cobro?
3. En la web de la Compañía Española de Crédito a la Exportación (CESCE) encontrarás información que te permitirá contestar las siguientes cuestiones:

   a) ¿Qué zonas/países del mundo tienen un riesgo-país mínimo?
   b) ¿Con qué riesgo-país están valorados Argentina, China y Venezuela?

© Ediciones Pirámide

4. Supongamos que una empresa española desea comprar una maquinaria a una empresa norteamericana y debe pagarla en dólares. Si la entrega fuese a 6 meses, ¿a qué tipo de riesgo se enfrenta el importador extremeño? ¿Qué alternativas tiene para cubrirlo?

3. DESAFÍOS DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO[9]

En el anterior apartado explicábamos los beneficios del comercio internacional como uno de los factores que más han contribuido a su expansión. Pero la liberalización del comercio mundial también plantea importantes desafíos. En este apartado se exponen las principales preocupaciones, objeto de intensos debates, relacionadas con este tema. Algunas de las cuestiones que se plantean se tratarán de forma más detallada en otros temas del programa, como el capítulo dedicado al desarrollo o el de problemas ambientales.

a) Los costos del ajuste

La apertura comercial implica la adaptación de la estructura productiva de un país a un mercado más amplio. De ahí que *las ganancias de la liberalización del comercio* se consiguen necesariamente mediante *cambios de las estructuras de la producción*. Por ejemplo, si los trabajadores de la industria textil española pierden su trabajo porque su producción no puede competir con importaciones más baratas de países asiáticos con mano de obra abundante, tendrán que buscar un nuevo trabajo en otro sector. Mientras lo encuentran, el trabajo y el capital permanecerán *desempleados* un cierto tiempo. Éste es el coste del ajuste en el que hay que incluir el coste para el país de lo que se ha dejado de producir durante ese tiempo.

Los costes del reajuste pueden variar mucho con la cualificación y flexibilidad laboral, con el grado de diversificación de las economías, etc. Así, una economía exclusivamente minera experimentará, por la liberalización del comercio del sector, costos de reajustes mucho más elevados que otra muy diversificada que ofrezca también empleos en el sector agrario, la industria y los servicios.

Por otra parte, la liberación del comercio afecta más severamente a los segmentos de la sociedad menos preparados para hacer frente a la competencia, como son los trabajadores menos cualificados, ya que su movilidad es limitada (es más difícil para un agricultor trasladarse a la industria o a los servicios).

[9] Para más detalle e información, consultar OMC 1998.

© Ediciones Pirámide

b) Comercio, empleo y salarios

El impacto de la globalización en general, y de la globalización comercial en particular, sobre el empleo es un tema que reviste enorme complejidad. En este apartado se pretende simplemente apuntar las más importantes fuentes de conflicto.

— De acuerdo con la teoría económica ortodoxa, la apertura comercial mejora las oportunidades de producción y empleo. Sin embargo, en la práctica esto no ocurre siempre. De hecho, como comentábamos en el apartado anterior, los costes del ajuste afectan al empleo, y en la mayoría de los países, la estrategia de apertura supone una reestructuración económica que genera empleo en nuevas actividades pero también *destruye empleo en otras.*
— Además, el volumen de empleo no es la única variable del mercado laboral que puede verse afectada por la globalización comercial. También hay que tener en cuenta otras importantes cuestiones como la *seguridad en el empleo, los salarios* y *las condiciones laborales.*

En este sentido, en los últimos años ha sido frecuente la discusión, especialmente en los países desarrollados, acerca de las repercusiones negativas de la liberalización del comercio sobre la estabilidad del empleo y los salarios. Así, se considera que la creciente competencia comercial de los PED, en los cuales el trabajo no cualificado es abundante y barato, tiene la culpa del descenso de los salarios de los trabajadores poco cualificados de los Estados Unidos y del aumento del desempleo en la Unión Europea.

Según varios trabajos de la Organización Mundial de Comercio, la mayor parte de los cambios observados en los salarios y en los ingresos no se pueden achacar al comercio sino a una serie de factores, entre otros:

— La mayor demanda de mano de obra capacitada a medida que el progreso tecnológico requiere trabajadores más cualificados en muchos procesos productivos.
— La mayor demanda de bienes para cuya producción se precisa gran capacitación.
— La inmigración de mano de obra poco cualificada.
— Las rigideces del mercado de trabajo y otros problemas estructurales que limitan la movilidad de la mano de obra.

Sin embargo, otros estudios realizados por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo señalan que, tanto en las economías avanzadas como sobre todo en los países en desarrollo, las perturbaciones derivadas de la reestructuración económica y empresarial para hacer frente a un contexto de libre mercado

© Ediciones Pirámide

han significado la pérdida de muchos empleos y el deterioro de las condiciones de trabajo de forma que los empleos e ingresos han pasado a ser más precarios.

c) Comercio y medio ambiente

Como tendremos ocasión de analizar en el tema 8 dedicado a los problemas ambientales, las conexiones entre comercio y medio ambiente son múltiples y complejas. Hay argumentos que consideran que el comercio tiene efectos negativos sobre el medio ambiente y, en consecuencia, surge una oposición al mismo. Entre éstos se encuentran:

- En primer lugar, hay determinadas especies en peligro de extinción y se pretende protegerlas mediante la prohibición o limitación de su comercio o de los productos derivados de ellas. El Convenio sobre Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Flora y Fauna Silvestres (CITES) es un ejemplo de ello.
- Un segundo argumento se refiere a las diferencias sustanciales en las exigencias medioambientales de unos países a otros, que pueden determinar la localización de industrias allí donde las normas son más laxas (los llamados paraísos de contaminación). Si esas industrias son contaminantes, la liberalización del comercio puede indirectamente fomentar el deterioro medioambiental.
- Otras preocupaciones hacen referencia, bien a prácticas productivas consideradas inaceptables y la consecuente oposición al comercio de productos que fomentan tales prácticas (ver ejemplo en el recuadro siguiente), bien al abuso de unos recursos medioambientales escasos y a su degradación. Por ejemplo, el crecimiento espectacular de la demanda mundial de soja en los últimos años está contribuyendo a la deforestación de la selva amazónica de Brasil, el principal exportador mundial, y a la contaminación de ríos debido a la gran cantidad de fertilizantes que precisa este cultivo.

Sin embargo, también hay opiniones o argumentos que vienen a decir que la liberalización del comercio puede mejorar la calidad del medio ambiente[10], porque al estimular el crecimiento económico aporta los recursos necesarios para resolver los problemas medioambientales planteados, alienta el desarrollo y la difusión de técnicas de producción ecológicas y porque son las sociedades más prósperas las más exigentes en materia de calidad medioambiental.

En este contexto, en el seno de la OMC se ha creado un Comité de Comercio y Medio Ambiente para tratar los múltiples problemas de interrelación entre el objetivo de liberalización e intensificación del comercio con los objetivos de defensa del medio ambiente de forma que se consiga un «desarrollo sostenible».

[10] En el capítulo 8 se desarrollan los efectos de escala, de composición y tecnológicos.

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
Un ejemplo de conflicto entre comercio y medio ambiente: camarones y tortugas

«A principios de 1997, la India, Malasia, Pakistán y Tailandia presentaron conjuntamente una reclamación ante la OMC contra una prohibición impuesta por los Estados Unidos a la importación de determinados camarones y productos del camarón. En la Ley de Especies Amenazadas de los Estados Unidos se califica de amenazadas o en peligro a las cinco especies de tortugas marinas que se encuentran en aguas estadounidenses, y se prohíbe su pesca. Con arreglo a dicha Ley, los Estados Unidos exigen que los barcos dedicados a la pesca del camarón con redes de arrastre utilicen en sus redes un "dispositivo para excluir a las tortugas" (DET) cuando pesquen en zonas donde haya una alta probabilidad de encontrar tortugas marinas (...). En su informe el Órgano de Apelación de la OMC dejó claro que, de conformidad con las normas de la OMC, los países tienen derecho a adoptar medidas comerciales para proteger el medio ambiente. Sin embargo, los Estados Unidos perdieron el caso *no* porque pretendieran proteger el medio ambiente sino porque *discriminaban* entre los Miembros de la OMC. En efecto, los Estados Unidos ofrecían a los países del hemisferio occidental —principalmente a los de la región del Caribe— asistencia técnica y financiera y unos períodos de transición más largos para que sus pescadores empezaran a utilizar los dispositivos para excluir a las tortugas. En cambio, no ofrecían las mismas ventajas a los cuatro países asiáticos que habían presentado la reclamación en la OMC.»

FUENTE: *El comercio y el medio ambiente*, OMC.

d) Comercio y países en desarrollo

Las consecuencias que tiene para la distribución de la renta la liberalización del comercio en los distintos países son muy controvertidas. Algunos críticos aducen que la liberalización contribuye a una distribución de la renta cada vez más desigual en el mundo, dificultando la integración de algunos países en desarrollo en la economía mundial.

Como tendremos ocasión de estudiar en el capítulo 7 al analizar el perfil de los países en desarrollo, la mayoría presentan una escasa diversificación de su estructura productiva y comercial muy sesgada hacia el sector primario, lo cual explica en gran medida sus dificultades de inserción en los mercados internacionales. A continuación veremos los argumentos tradicionalmente esgrimidos para explicar cómo el comercio internacional perjudica a los PED:

La mayoría de los PED presenta una escasa diversificación de sus economías

Y por tanto, de sus exportaciones, estando excesivamente concentradas en productos primarios. A consecuencia de ello, muchos países africanos son hoy

© Ediciones Pirámide

más dependientes de relativamente pocos productos de exportación que hace unas décadas.

La demanda de productos primarios crece más lentamente que la demanda hacia productos manufacturados

Este comportamiento de la demanda se atribuye a varios hechos:

— La Ley de Engels, según la cual, conforme se incrementan los ingresos, desciende la proporción de ellos que se gasta en alimentos.
— El progreso técnico genera dos efectos: 1) economiza materias primas, es decir, que reduce los inputs de materias primas por unidad de producto final que utiliza inputs naturales (por ejemplo, desarrollando mezclas de productos naturales y sintéticos), y 2) produce sustitutivos de productos agrícolas de forma más barata y a menudo de superior calidad, como es el caso de la sustitución del caucho natural por el sintético, del algodón y la lana por las fibras sintéticas y artificiales, etc.

La relación real de intercambio tiende a moverse en contra de los productos primarios

Los precios de los productos primarios (que es lo que producen y exportan fundamentalmente los PED) crecen más lentamente que los precios de las manufacturas, con lo que para obtener los mismos bienes manufacturados sería preciso intercambiar, gradualmente, cantidades cada vez mayores de productos primarios.

RECUADRO
¿Qué es la relación real de intercambio?

La relación real de intercambio (*RRI*) se define como la relación entre el precio de una unidad típica de exportaciones y el precio de una unidad típica de importaciones.

$$RRI = Px/Pm$$

Donde *Px* y *Pm* representan los índices de precios de las exportaciones e importaciones, respectivamente.

La relación real de intercambio, o términos de intercambio, se deteriora para un país cuando desciende dicho cociente, es decir, cuando los precios de las exportaciones descienden en relación con el precio de las importaciones, aun cuando ambos se incrementen.

© Ediciones Pirámide

Existe un elevado grado de inestabilidad de los ingresos por exportación en los países en desarrollo[11]

La mayor inestabilidad puede deberse tanto a la *inestabilidad del volumen (oferta)*, ya que los productos agrarios se encuentran naturalmente expuestos a las condiciones meteorológicas (sequías, inundaciones...), plagas, enfermedades, etc., como a las *fluctuaciones de los precios* que pueden ser producidos por cambios en el volumen mundial (por ejemplo, en la oferta de otros países productores), los ciclos económicos, etc.

La política comercial de los países desarrollados afecta negativamente a las exportaciones primarias de los PED. Las razones son numerosas

— *Afrontan mayores barreras arancelarias que los productos de los países industriales.* Así, según el FMI, los aranceles medios simples aplicados a la importación de mercancías a los PD constituyen alrededor del 3%, pero en el caso de los productos textiles y prendas de vestir y los productos agrícolas (que representan una proporción relativamente importante de las exportaciones de los PED), los aranceles medios son del 8% y el 27%, respectivamente. Además, los «máximos» arancelarios para ciertos grupos de productos frecuentemente superan el 50% o, en el sector agrícola el 100%, y están concentrados en productos con uso intensivo de mano de obra.

  Por ejemplo, de acuerdo con los datos de la OMC, los aranceles NMF a la importación de cereales en la UE son en promedio de un 49,4% y los tipos más altos llegan al 138,2%. Los aranceles NMF sobre el azúcar y los productos del azúcar son en promedio del 35,7% y el nivel más alto de los tipos llega al 604,3%.
— *«La escalada de los aranceles»* hace referencia a que los aranceles aplicados a los productos procesados exceden los aplicados a los productos básicos. Esto puede reducir considerablemente las utilidades para los empresarios de PED, que realizan actividades con un valor agregado más alto. Lo cual dificulta la diversificación de las exportaciones, limita la acumulación de conocimientos especializados y capital y, por tanto, contribuye a perpetuar la dependencia en un número reducido de productos no procesados con escaso aumento de demanda y precios sumamente volátiles.
— *El fomento, por parte de los países desarrollados, de sus exportaciones de productos agrarios a través subvenciones.* Así las hacen más competitivas en el mercado mundial frente a las exportaciones de los países en desarrollo no subvencionadas.

[11] Véase G. K. Helleiner (1975).

© Ediciones Pirámide

— También suele considerarse que el *«Efecto demostración»* que ocasiona el comercio con otros países ha tendido a relajar las propensiones al ahorro impidiendo la formación interior de capital.

Los anteriores argumentos suponen que los países desarrollados producen y exportan principalmente productos manufacturados y los países en desarrollo productos primarios. En efecto, los países desarrollados representan todavía cerca del 70% de las exportaciones manufactureras, pero la participación viene declinando desde la década de los cincuenta cuando alcanzaba el 85%, y en algunas manufacturas representan menos de la mitad. A diferencia de las manufacturas, el porcentaje de exportaciones de productos agrícolas de los PD (incluidos los alimentos elaborados) aumentó vigorosamente del 40% en 1955 a alrededor del 60% en 2006.

RECUADRO
La escalada de los aranceles sobre los productos del cacao

«La Unión Europea aplica un arancel cero a las importaciones de granos de cacao (producto no procesado), pero la pasta de cacao (semielaborada) está sujeta a un arancel del 9,6% y el chocolate procesado se grava mediante una serie de aranceles que, en conjunto, pueden alcanzar hasta un 25%. Debido a esto, en parte, mientras que el 90% de los granos de cacao se cultivan en PED, sólo el 44% del licor de caco y el 29% del polvo de cacao se producen en esos países. Por su parte, los PED sólo producen el 4% del producto final, es decir, el chocolate. Si bien los aranceles sobre los productos de los PMA se han eliminado en el marco de la iniciativa «Todo menos armas» de la UE, siguen aplicándose a los productores más importantes como Ghana y Côte d´Ivoire. Estos países, que dependen del producto no procesado, más que del producto final, están más expuestos a las fluctuaciones de los precios y otras perturbaciones. El precio mundial de los granos de cacao (London Cocoa Terminal) ha fluctuado considerablemente: de un promedio de 1,72 $ por libra en 1977 a 0,50 $ en 1992, 0,76 en 1998 y 0,40 en 2000.»

FUENTE: FMI, «Mejorar el acceso a los mercados: mayor coherencia entre la ayuda y el comercio exterior», marzo de 2002.

CASO DE ESTUDIO 2.2
La historia de Al-Hassan

«En el mercado de Tamale, al norte de Ghana, los coloridos puestos de frutas y verduras muestran un ejemplo flagrante de las reglas amañadas que imperan en el mercado mundial del comercio de arroz. Las comerciantes anuncian con entusiasmo la venta de arroz local cultivado en ciudades del país. Sin embargo, tienen que competir para que los clientes no sucumban ante las tiendas llenas hasta el techo de sacos de arroz blanco proveniente de EE.UU., Tailandia o Vietnam.

A 15 km, en la ciudad de Zugu, Al-Hassan Abukari lleva 30 años cultivando arroz en menos de una hectárea de terreno. Su producción anual, que ronda los 27 sacos de 100 kg cada uno, representa el 60% de los ingresos familiares. "El maíz y el mijo son los alimentos básicos para nuestra subsistencia, pero el arroz es el cultivo más importante ya que lo vendemos para pagar todo lo que necesitamos en casa", cuenta Al-Hassan. Con nueve sacos de arroz paga la escolarización de sus hijos Yakubu y Adamu, de 18 y 10 años, respectivamente. Cuando Adamu tuvo disentería el año pasado, tuvieron que gastar otro saco más para pagar el transporte, los gastos de hospital y los medicamentos.

Los agricultores como Al-Hassan necesitan desesperadamente aumentar sus producciones y sacar un mayor rendimiento al arroz que cosechan. Para ello, es necesario invertir en sistemas de riego, formación para agricultores, instalaciones mejoradas para la trilla y la molienda y un mercado que esté dispuesto a pagar un precio razonable. Al-Hassan y otros vecinos de la aldea han creado una cooperativa para comercializar sus cosechas de manera conjunta, pero la perspectiva no es muy alentadora.

En respuesta al incremento de las importaciones, el gobierno de Ghana había planeado subir los aranceles sobre el arroz de un 20 a un 25% en 2003. El FMI bloqueó esa subida mediante acuerdos furtivos. Ahora Al-Hassan teme por lo que pueda pasar. "Si el arroz importado baja más de precio, el mercado de arroz local se paralizará por completo. Incluso con los aranceles de importación que tenemos ahora, el panorama al que nos enfrentamos es desolador", explica. "Si no vendemos nuestro arroz, no podremos comprar fertilizantes ni otros productos necesarios, así que acabaremos sin cosechas que vender."

Para millones de agricultores como Al-Hassan en África, Asia y América Latina, el cultivo del arroz es su única esperanza para salir de la pobreza. No obstante, los productos importados están acabando con sus expectativas de un futuro mejor.»

FUENTE: Intermon Oxfam.

© Ediciones Pirámide

4. EL PROTECCIONISMO

4.1. Los argumentos del proteccionismo

Entre los argumentos más recurrentes para justificar la imposición de medidas proteccionistas se encuentran:

a) Proteger la producción y el empleo nacional

Este razonamiento sostiene que las barreras a las importaciones son necesarias para proteger industrias y el empleo correspondiente de la competencia de otros países. En este sentido, se considera que la importación de bienes significa transferir renta a los trabajadores extranjeros en detrimento de los trabajadores nacionales. En el contexto de este razonamiento se sitúa el argumento del dumping[12] social,

[12] Véase definición de dumping en apartado *f*), p. 113.

© Ediciones Pirámide

que se refiere a la protección del empleo nacional frente a productos de países que producen a un menor coste debido a sus bajos salarios y unas condiciones laborales y sociales reducidas. En épocas de recesión económica, con la consiguiente caída de la demanda, el argumento adquiere especial virulencia porque es más fácil y rápido desviar la demanda hacia la producción nacional obstaculizando las importaciones acusándolas de la pérdida de empleo nacional.

b) Reducir el desempleo nacional

Una forma de reducir el desempleo es producir internamente algunos bienes que antes se importaban, para lo que es necesario imponerles restricciones.

c) Corregir un importante déficit comercial

Si un país presenta persistentes y elevados déficits comerciales, especialmente si causan déficit por cuenta corriente y por tanto endeudamiento con el exterior, una forma de combatirlos es reducir las compras al exterior imponiendo medidas proteccionistas. España es un buen ejemplo de la adopción de este argumento.

d) Argumento de la «industria naciente»

Es el único argumento que ha sido admitido durante mucho tiempo por los economistas; de hecho fue utilizado por Estados Unidos, Alemania o Canadá en el inicio de la industrialización. La base del razonamiento es la siguiente: para que una industria nueva llegue a ser eficiente necesita un período de aprendizaje, tiempo también para conseguir una imagen, economías de escala, etc., durante el cual los costes son mayores a los de las empresas maduras. Por tanto, se justifica la protección temporal contra la competencia extranjera hasta que la industria nueva alcance la dimensión óptima.

Ahora bien, los librecambistas, en general, han sido también muy críticos con este argumento por varias razones. En primer lugar, porque es difícil determinar cuáles son las industrias con potenciales ventajas competitivas y merecedoras de la protección temporal. En segundo lugar está el problema de decidir cuándo debe eliminarse la protección por considerar que ya se alcanzó la madurez industrial. Además, podría ocurrir que la industria no termine de hacerse eficiente y necesite indefinidamente la protección a costa de los consumidores. También sucede que cuando se ofrece protección a una industria suele ser difícil eliminarla, porque para entonces se han creado grupos de presión en torno a la industria protegida y se convierte en un problema político de difícil solución. Por último, tampoco debe obviarse que durante ese período de madurez, los costes de las industrias nacionales que utilicen el input protegido serán mayores que si no hubiese protección, por lo que existe el peligro de la protección en cadena.

© Ediciones Pirámide

e) Mejorar la relación real de intercambio

Si un país tiene una cuota significativa en las importaciones mundiales de un determinado producto, la reducción de las importaciones como consecuencia de la imposición de un arancel hará disminuir el precio mundial del producto, consiguiendo así mejorar su relación real de intercambio.

f) Proteger a los productores nacionales contra el dumping

Se justifica la adopción de medidas de protección como defensa frente a una práctica comercial considerada desleal como es el dumping, que consiste en hacer discriminación internacional de precios, vendiendo en los mercados exteriores, bien por debajo del coste de producción, bien a un precio inferior al del mercado nacional, considerado generalmente como el «valor normal» del bien.

g) Dar respuesta al comercio no equitativo o «juego limpio»

Si las relaciones comerciales deben estar presididas por el juego libre de las fuerzas del mercado, ello implica niveles similares de liberalización exterior y la no intervención de los Gobiernos. Por tanto, si Gobiernos extranjeros brindan a sus empresas ventajas competitivas, como por ejemplo concediendo subvenciones, están impidiendo que todos los productores puedan competir en igualdad de condiciones, y el país perjudicado por la falsa competencia recurrirá a medidas proteccionistas.

h) Alcanzar objetivos de política regional

Un argumento utilizado en ocasiones para imponer la protección es el mantenimiento de una industria no competitiva o en declive por tener una localización geográfica muy concreta. Ha sido el caso de la minería del carbón en España, que por su costosa extracción y mediocre calidad ha sido mucho más barato importar, por lo que ha sobrevivido durante décadas, primero gracias a la protección y luego a las subvenciones, imponiendo un sobrecoste a las eléctricas que hemos estado financiando todos los españoles a través de la factura de la luz.

i) Garantizar el autoabastecimiento de productos considerados estratégicos para el interés nacional

La elevada dependencia de suministradores extranjeros en productos considerados estratégicos, como pueden ser la alimentación o la energía, puede hacer a un país muy vulnerable en caso de estallido de un conflicto o una grave crisis in-

© Ediciones Pirámide

ternacional. Podemos pensar en lo que ocurriría si se produjese un atentado terrorista contra el gaseoducto del Magreb, del que procede el gas natural que importamos de Argelia, que representa casi el 60% de todo el gas importado por España. No sólo se paralizaría parte de nuestro aparato productivo, sino que nos quedaríamos literalmente tiritando en nuestras casas.

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión

EL PROTECCIONISMO VERDE

Como tendremos ocasión de analizar en el tema dedicado a los problemas ambientales, el cambio climático es una de las principales preocupaciones en esta materia y son muchas las reuniones y cumbres que han tenido lugar para tratar el tema. Una de las más recientes y con mayor impacto ha sido la Cumbre de Copenhague en 2010.

Después de analizar los diferentes argumentos utilizados por los países para adoptar medidas proteccionistas razona, investiga y responde a estas cuestiones:

1. ¿Consideras que los acuerdos internacionales sobre el clima pueden convertirlo en argumento proteccionista?
2. ¿Qué formas adoptarían las medidas proteccionistas y sobre qué tipos de productos recaerían?
3. ¿Cuáles son los países más dispuestos a aplicar medidas proteccionistas invocando el clima?
4. ¿Quiénes saldrían perjudicados de imponerse estas medidas proteccionistas? (tanto en el país que las impone como en otros países).

4.2. Los instrumentos de protección

4.2.1. *Instrumentos dirigidos contra las exportaciones*

Aunque existen instrumentos de protección dirigidos contra las exportaciones, son menos usuales y tan sólo se adoptan en aquellos casos muy concretos en los que el país siga una política para conservar sus recursos naturales, forzar un aumento del valor añadido nacional intensificando el grado de elaboración de los productos de exportación, evitar la venta de productos estratégicos o de bienes culturales, o en caso de desabastecimiento interior.

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
Ejemplos de instrumentos frente a exportaciones

Varios países productores de madera, como Brasil, Indonesia o Filipinas, entre otros, tienen establecidas diversas barreras a las exportaciones de troncos de madera con el fin de mantener sus recursos forestales. Con una finalidad similar, la Ley de Pesca de Canadá de 1970 prohibía las exportaciones de determinadas especies de arenque y salmón sin elaborar, alegando la conservación de sus recursos pesqueros.

En general, las exportaciones, no sólo no se intentan frenar, sino que tratan de fomentarse a través de distintos instrumentos de tipo financiero, fiscal y de promoción comercial, entre otros[13].

4.2.2. *Instrumentos dirigidos contra las importaciones*

Existe un amplio arsenal de medidas dirigidas a reducir las importaciones, algunas con la *clara* finalidad de limitarlas (instrumentos directos), bien reduciendo su entrada, bien elevando los precios de los productos de importación, y otras muchas que *encubren* la protección comercial bajo el disfraz de promover la protección del consumidor, el medio ambiente o la seguridad pública (instrumentos indirectos) (véase esquema 2.1).

a) Instrumentos de protección directos que afectan a precios

Aranceles

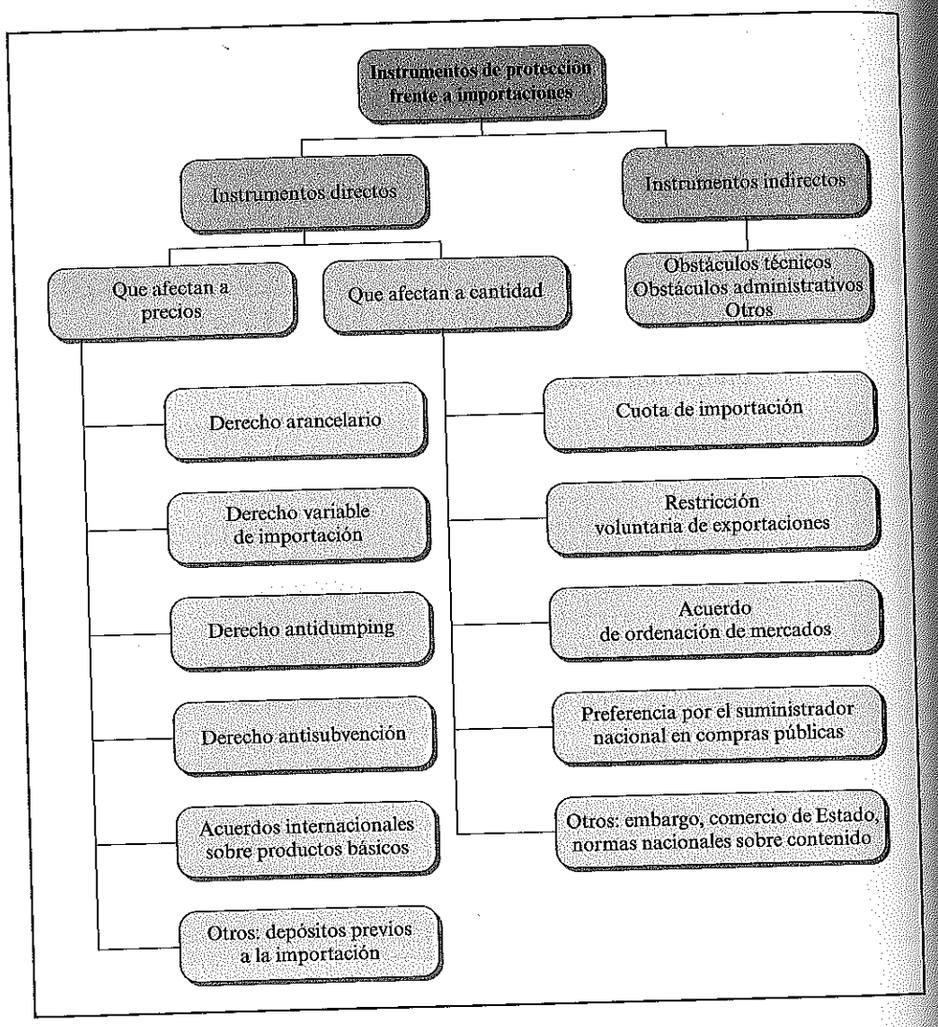
El arancel es un impuesto que recae sobre los productos importados encareciendo así su precio frente a los productos nacionales.

El arancel puede ser de dos tipos:

— Específico: es un arancel que establece un impuesto (una cantidad fija) por unidad de bien importado. Ejemplo: 3 dólares por barril de petróleo.

[13] Ahora bien, si las relaciones comerciales deben estar presididas por el juego libre de las fuerzas del mercado, algunas medidas de apoyo público a las exportaciones podrían falsear la libre competencia (competencia desleal), y para evitarlas hay determinadas regulaciones o compromisos a nivel internacional como el llamado «Consenso OCDE», que para evitar el *dumping financiero* fija las características de los créditos de apoyo a la exportación, como tipo de interés mínimo, plazos de amortización máximos, períodos de gracia o el importe máximo de los gastos locales que pueden ser financiados.

© Ediciones Pirámide



Esquema 2.1. Instrumentos de protección frente a importaciones.

— Ad valorem: arancel que establece un impuesto como porcentaje del bien importado. Ejemplo: 10% del valor del barril de petróleo.

El montante de estos derechos depende de cuatro factores: el origen del producto, el tipo de producto, el tipo de derecho y el valor en aduana.

En principio, se considera origen del producto el país en el que la mercancía ha sido fabricada o ha sufrido una transformación que suponga una clasificación aran-

© Ediciones Pirámide

celaria diferente de los elementos que la componen. Así, en el caso de una mercancía que quiera acceder al mercado europeo se distingue entre origen no preferencial (como por ejemplo, Estados Unidos o Japón) y origen preferencial, que resulta de acuerdos firmados por la UE con países o grupos de países (Magreb, ACP...), por los que se reducen o eliminan los aranceles para la importación de sus productos a la UE.

Derechos variables de importación

Al igual que sucede con los aranceles, al tratarse de un instrumento que afecta a precios, son impuestos que recaen sobre los productos de importación con objeto de aumentar el precio de dichos productos para que se mantenga a un nivel que no perjudique la producción nacional.

Se denominan derechos variables porque pueden utilizarse, bien como impuesto a las importaciones, bien como subvención a las exportaciones. En el primer caso, aumentan el precio del producto de importación (que es inferior al nacional) con el fin de no perjudicar la industria nacional. En el segundo caso, se paga el derecho al producto nacional permitiendo reducir su precio (que es superior al internacional) con el fin de que sean más competitivos en los mercados internacionales, facilitando de ese modo la exportación del mismo.

Derechos antidumping

Como ya hemos señalado al analizar los argumentos de la protección, dumping o discriminación de precios es la introducción de productos en el mercado de un país a precios inferiores a su valor normal que, en términos generales, es el valor que tienen en el país exportador.

De acuerdo con lo establecido por el GATT/OMC, el dumping es condenable cuando:

— Amenaza o causa un perjuicio grave a una producción existente.
— Retrasa sensiblemente la creación de una producción nacional.

Si se producen una de estas dos situaciones, el país que está sufriendo la práctica de dumping podrá aplicar derechos antidumping que, por tanto, tendrán como finalidad evitar el perjuicio generado en la producción interna por la práctica del mismo. Para ello, el derecho antidumping establece un impuesto que eleva el precio del producto de importación.

Derechos antisubvención o compensatorios

Estos instrumentos de protección tienen como objetivo contrarrestar los efectos de las subvenciones o ayudas estatales a la exportación o producción de productos de exportación en los países de origen. Para ello, el derecho antisubvención establece un impuesto que eleva el precio del producto de importación.

© Ediciones Pirámide

No todas las subvenciones dan lugar a un derecho compensatorio. Así, de acuerdo a lo establecido por el GATT/OMC, deben producirse dos circunstancias:

— Las subvenciones deben causar un perjuicio grave en el mercado.
— Deben ser lo que el GATT denomina recurribles (que afecten a los intereses de la producción nacional en determinadas circunstancias. Por ejemplo, las ayudas regionales, de reconversión, o de I + D no son recurribles).

Tanto los derechos antidumping como antisubvenciones se consideran medidas de defensa comercial porque hacen frente a prácticas comerciales consideradas desleales. Sin embargo, el freno que suponen para las importaciones, junto con la abusiva utilización de este tipo de derechos y la distorsión que generan en el comercio, hizo que la OMC elaborara un código para la adopción de estos instrumentos.

b) Instrumentos de protección indirectos que afectan a la cantidad

Cuota o contingente de importación

La cuota de importación es una limitación de las importaciones de un producto determinado en su valor o en su cantidad por un período de tiempo, generalmente un año.

La administración de esta cuota, también denominada contingente de importación, se realiza mediante licencias de importación que concede el Gobierno. Se trata de una restricción cuantitativa que en principio está prohibida por el sistema GATT/OMC. Sin embargo existen numerosas excepciones: desde la UE, que establece cuotas para productos agrarios, hasta China, que limita las importaciones de películas.

Restricción voluntaria de exportaciones (RVE) o autolimitación de exportaciones

En realidad puede considerarse como una variante de las cuotas de importación. La cuota supone una restricción directa de la cantidad de un bien que se puede importar mientras que la restricción voluntaria es una cuota de importación pero impuesta por el país exportador. Evidentemente, la restricción no es realmente voluntaria, sino que habitualmente responde a coacciones y amenazas por parte del país importador. Así, el país exportador termina aceptando una RVE por temor a alternativas más costosas, como entrar en una guerra comercial o sufrir medias proteccionistas en otros sectores.

Algunos ejemplos de restricciones voluntarias de exportaciones son las restricciones de ventas de automóviles japoneses en Estados Unidos o los acuerdos de la UE con sus principales proveedores siderúrgicos.

© Ediciones Pirámide

Acuerdos de ordenación de mercados

Cuando los acuerdos de restricción voluntaria de exportaciones afectan a más de un país y son el resultado de una negociación multilateral, se denominan acuerdos de ordenación de mercado.

El ejemplo más conocido es el Acuerdo Multifibras, AMF (1961), entre países desarrollados y PED, que limitaba las exportaciones de textiles de más de 22 PED. Es un acuerdo único porque regulaba el comercio de textiles por cuotas a pesar de que el GATT las prohíbe, motivo por el cual se trató en la Ronda Uruguay del GATT y se llegó al compromiso de que tras un período transitorio de 10 años (a partir de la entrada en vigor en 1995) durante el cual se irían incrementando las cuotas, quedaría extinguido. Por tanto, desde comienzos de 2005, existe libertad de comercio de textiles.

Preferencia por el suministrador nacional

Se refiere a las compras que el Estado efectúa para su propio consumo, como, por ejemplo, una compra de automóviles oficiales o de autobuses urbanos. Es una práctica habitual incluso en los Estados más liberales y consiste en aplicar el principio de comprar mercancías nacionales siempre que exista el producto. Puede manifestarse de una manera directa, como la Ley «Buy American», o de forma más sibilina y encubierta, como puede ser mediante la elaboración de un reglamento sobre las características que deben cumplir los productos, excluyendo automáticamente a los productos extranjeros que no las cumplen.

CASO DE ESTUDIO 2.3
Los subsidios agrarios de la Unión Europea

«En el momento de realizarse esta investigación, la UE realizaba el 18% de las exportaciones de azúcar en todo el mundo, el 28% de las de leche y alrededor de un 8% de las de trigo. La investigación llevada a cabo por Intermond Oxfam muestra que los **¡precios de exportación del trigo, la leche en polvo y el azúcar se fijan respectivamente al 34%, el 50% y el 75% de sus costes de producción!** Son los subsidios agrarios los que facilitan el dumping con grave perjuicio a los productores de los países en desarrollo. El régimen del azúcar de la UE es uno de los ejemplos más claros. Mozambique es uno de los países que sufre sus consecuencias y una de las naciones más pobres del mundo. Aproximadamente, alrededor del 80% de su población vive en áreas rurales, donde la agricultura es casi la única fuente de empleo. El azúcar es un cultivo con un elevado potencial de exportación. Los costes de producción convierten a Mozambique en uno de los productores más eficientes del mundo. Este sector es el que proporciona más empleo en el país, 23.000 en 2001. Se estima que si se rehabilitaran más molinos de azúcar, el número de empleos podría alcanzar los 40.000. Sin embargo, los intentos del país por rehabilitar su producción se enfrentan con muchos obstáculos. El dumping de los excedentes de la UE reduce los ingresos por exportación de Mozambique. A pesar de que la UE

© Ediciones Pirámide

es uno de los productores de azúcar que soporta mayores costes de producción, sus subsidios le convierten en el segundo mayor exportador de azúcar del mundo, por lo que tiene una gran influencia en los precios mundiales. Además, Mozambique no puede competir en terceros mercados con el azúcar subsidiado de la UE. En 2001, la UE exportó 770.000 toneladas de azúcar blanco a Argelia y 150.000 a Nigeria, que serían mercados naturales de exportación para productos africanos competitivos como Mozambique.»

FUENTE: INTERMON-OXFAM INTERNACIONAL (2002): Informe *«¡Acaba con el dumping! Cómo las ayudas agrarias de la UE minan los medios de vida del mundo en desarrollo»*.

c) Instrumentos de protección indirectos

Existen una serie de instrumentos de protección frente a las importaciones que constituyen serios obstáculos al comercio, a pesar de que afectan a éste de forma indirecta, y que han proliferado significativamente en los últimos años a medida que los aranceles y el resto de instrumentos de protección han ido reduciéndose en el seno del GATT/OMC.

Obstáculos técnicos

Se trata de aquellas barreras al comercio que surgen de normas técnicas referidas a las exigencias de la producción, envasado, embalaje y condiciones sanitarias que debe cumplir un producto para ser aceptado en un determinado país con la finalidad de preservar la salud e integridad física de los consumidores.

Por ejemplo, un importador belga intentó importar queso de leche de camello en la Unión Europea. ¿Ustedes lo han visto en los establecimientos de alimentación? Pues yo tampoco. ¿Nos están privando de una *delicatessen* o, por el contrario, nos protegen de un «dudoso» proceso productivo?

Obstáculos administrativos

Se refieren a los trámites y problemas administrativos que debe superar un importador para poder importar y comercializar su producto. Al igual que sucedía con los obstáculos técnicos, cada país mantiene la exigencia de una serie de normas que tienen como fin garantizar la calidad de los productos de importación y controlar la entrada de los mismos; por ejemplo, la obligación de registrar determinados productos médicos y farmacéuticos. Pero que, en ocasiones, constituyen un importante obstáculo para la importación.

Por ejemplo, las autoridades brasileñas aplican una serie de tasas específicas a la importación a los cosméticos que varían en función del tamaño de la empresa. Además, el Ministerio de Sanidad exige a los fabricantes e importadores comunicar a la Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria una serie de datos confidenciales para que un producto obtenga el obligatorio registro exigido por la ley

© Ediciones Pirámide

para su posterior comercialización. Uno de los datos exigidos es la fórmula cualitativa y cuantitativa del producto a comercializar, lo cual constituye un problema para el innovador extranjero que, dados los dilatados plazos que requiere el registro en el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI), puede ver su producto copiado antes de tener siquiera su autorización de exportar el producto a Brasil.

Uno de los obstáculos administrativos más utilizados es la clasificación aduanera, de forma que, en la medida en que ésta es subjetiva, un mismo producto puede clasificarse en dos partidas diferentes, y cada una tendrá un régimen comercial distinto.

Otras barreras

A lo largo del tiempo, y a medida que las barreras tradicionales y los obstáculos indirectos como normas técnicas o administrativas se han ido regulando y reduciendo en el contexto de las negociaciones de la OMC, surgen nuevos obstáculos comerciales relacionados con cuestiones como la salud humana o la protección del medio ambiente.

RECUADRO
Ejemplo de una nueva barrera proteccionista

«El Reglamento (CE) N.º 258/97, de 27 de enero, del Parlamento Europeo y del Consejo, relativo a nuevos alimentos e ingredientes alimentarios. Son nuevos alimentos e ingredientes alimentarios aquellos que no han sido utilizados en una medida importante para el consumo humano en la CE antes del 14 de mayo de 1997; estos productos deben ser evaluados y autorizados como nuevos alimentos o ingredientes antes de autorizar su comercialización en la UE para consumo humano, según el procedimiento establecido por el Reglamento comunitario. De no poderse demostrar la entrada y consumo significativo en la alimentación humana, como ingrediente o alimento, antes de mayo de 1997, su entrada en territorio español, y por consiguiente en el comunitario, sería paralizada entretanto se demuestre su estatus.

Se ha detectado un caso de aceite de avellana, aceite de almendra, aceite de nueces, calabazas, cáñamo y sésamo. Estos productos fueron embarcados con destino a Valencia siendo reexpedida al origen, al considerar la Subdirección General de Sanidad Exterior que se trataba de un producto no autorizado. Sin embargo, estos productos se consumen al menos en Alemania y Holanda.»

FUENTE: Ministerio de Economía de Chile, *Décimo catastro nacional sobre barreras exteriores al comercio*, 2009.

RECUADRO

China, India y Ecuador plantearon nuevamente a la OMC sus preocupaciones acerca de la directiva de la UE sobre medicamentos tradicionales a base de plantas. Preocupa especialmente a la India el hecho de que la UE no reconozca los medicamentos

© Ediciones Pirámide

ayurvédicos que cumplen las disposiciones de la Farmacopea Ayurvédica de la India y están certificados por organismos acreditados. Por su parte, la delegación de China señaló que, hasta la fecha, sólo una empresa de su país había conseguido el registro de sus productos. La Unión Europea recalcó que la directiva establece un procedimiento obligatorio para los medicamentos tradicionales a base de plantas que deben someterse a una serie de análisis previos al registro, y que los fabricantes extranjeros deben enviar a las autoridades europeas pertinentes las solicitudes de registro de sus productos. Por consiguiente, se confirmó que, a partir de marzo de 2011, los medicamentos fitoterapéuticos que no hayan sido autorizados ni registrados no podrán seguir vendiéndose como medicamentos en la Unión Europea.

CASO DE ESTUDIO 2.4
El índice de facilitación del comercio

El índice de facilitación del comercio que publica anualmente el *World Economic Forum (The Global Enabling Trade Report)* mide el grado en que los países cuentan con instituciones, políticas y servicios que favorecen la libre circulación de bienes y servicios con el extranjero. Para ello valora una serie de aspectos agrupados en cuatro apartados: acceso al mercado (fundamentalmente barreras arancelarias y no arancelarias), administración de fronteras (eficiencia de las aduanas y de los procedimientos para la importación y exportación), infraestructura de transporte y comunicaciones, y ambiente para los negocios (en el que se recogen aspectos como la fiabilidad de la policía, los costes para los negocios del crimen y la violencia, y los costes para los negocios del terrorismo).

Índice de facilitación del comercio 2010

			SUBÍNDICES							
	Índice global		Acceso a mercados		Administración de fronteras		Infraestructura de transporte y comunicaciones		Ambiente para negocios	
País	Posición	Resultado	Posición	Resultado	Posición	Resultado	Posición	Resultado	Posición	Resultado
Singapur	1	6,06	1	5,97	1	6,56	7	5,74	2	6,00
Hong Kong	2	5,70	16	5,12	6	5,96	5	5,79	5	5,94
Dinamarca	3	5,41	95	3,76	3	6,22	8	5,71	3	5,96
Suecia	4	5,41	96	3,75	2	6,34	9	5,70	10	5,84
Suiza	5	5,37	58	4,23	10	5,76	10	5,63	8	5,87
N. Zelanda	6	5,33	37	4,65	5	6,02	26	4,88	11	5,79
Noruega	7	5,32	33	4,66	18	5,60	21	5,11	7	5,90
Canadá	8	5,29	25	4,85	17	5,61	20	5,24	18	5,45
Luxemburgo	9	5,28	73	3,91	20	5,45	3	5,81	4	5,96
P. Bajos	10	5,26	85	3,79	4	6,03	6	5,75	17	5,48

FUENTE: *World Economic Forum. The Global Enabling Trade Report 2010.*

Los primeros diez puestos suelen estar ocupados por economías pequeñas y muy abiertas y se mantienen bastante estables a lo largo del tiempo. De hecho, Singapur y Hong Kong continúan liderando la clasificación de 2010, al igual que en años anteriores. Los países nórdicos también siguen ocupando las primeras posiciones, si bien se registran algunos cambios en relación al informe de 2009. Así, Dinamarca pasa del puesto 4 al 3, Suecia del 5 al 4, Finlandia del 8 al 12 y Noruega se mantiene en el 7. Los cambios más destacados en 2010 han sido el ascenso de Nueva Zelanda a la sexta posición, y el de Luxemburgo, que ha escalado cuatro puestos para convertirse en el noveno país. Los últimos puestos están ocupados por países de África subsahariana, como Costa de Marfil, Chad y Burundi.

Si analizamos los resultados por regiones, observamos que en América Latina el país líder es Chile, que ha ascendido posiciones hasta el actual puesto 18. Otros países bien situados dentro de la región son Costa Rica, Panamá y Uruguay. Sin embargo, países emergentes con un importante volumen de comercio no están tan bien clasificados. Éste es el caso de México (64) y Brasil (87). En Asia se observa una importante brecha entre los mejor clasificados de la región (Singapur, Hong Kong y Nueva Zelanda) que se sitúan entre los diez primeros, y otros como China (48) e India (84).

España ha ido perdiendo posiciones (22 en 2008, 27 en 2009 y 32 en 2010), situándose a la cola de los países de Europa occidental, por detrás de Francia, Alemania, Holanda, Irlanda y Reino Unido, aunque ligeramente por delante de Portugal, Grecia y bastante mejor que Italia, que se sitúa en el puesto 45.

ACTIVIDADES

Conéctate
¿CÓMO LOCALIZAR EL ARANCEL QUE GRAVA UN PRODUCTO?

Conocer el arancel que se le aplica a un producto de la Unión Europea en un mercado tercero es necesario para poder determinar si nuestro producto será competitivo en ese mercado a corto y medio plazo. A continuación detallamos el **procedimiento para averiguar con qué arancel están gravados los productos de la Unión Europea en un tercer país:**

© Ediciones Pirámide
© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

1.º Tenemos que conocer el código arancelario que le corresponde a «nuestra» mercancía. Para ello podemos acudir a la «Guía de selección de Partida Arancelaria» elaborada por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio (https://www.camaras.org).
2.º Localizamos el arancel de «nuestro» producto en un mercado tercero a través de Market Access database (http://mkaccdb.eu.int).
3.º Seleccionamos la opción «Applied Tariffs Database».
4.º Seleccionamos el país de destino.
5.º Introducimos la partida arancelaria de nuestro producto. Si además «pinchamos» sobre la partida una vez que nos dan la información sobre el arancel, se encuentra información adicional.

Actividad propuesta

Supongamos que queremos exportar desde España «vino de uvas» a los Estados Unidos. ¿Con qué arancel estaría gravada la entrada en aquel país?

Conéctate
MEDIDAS ANTIDUMPING

Consulta en la web de la OMC, http://www.wto.org, en ***temas comerciales*** (selecciona *mercancías* y luego *antidumping*), y contesta las siguientes cuestiones:

1. ¿Qué número de investigaciones antidumping se iniciaron en 2009?
2. ¿Cuáles fueron los países miembros que notificaron un mayor número de investigaciones iniciadas?
3. ¿Cuáles son los países objeto del mayor número de nuevas investigaciones?
4. ¿Cuáles son los productos más afectados por nuevas investigaciones?

4.3. Los efectos de la protección

a) Efectos estáticos o inmediatos

Los efectos más fácilmente cuantificables son los que se producen por la imposición de un arancel, ya que actúa a través del mecanismo de precios. En general, un arancel afecta tanto al país importador como a los países suministradores, y los efectos dependerán del tamaño del país importador. Sin embargo, para mayor sencillez vamos a analizar solamente el caso de un país pequeño, entendiendo por tal

© Ediciones Pirámide

que su importación es muy reducida en relación con la oferta mundial y, en consecuencia, la imposición de un arancel no afecta al precio internacional del producto.

El gráfico ilustra los efectos de un arancel en un país pequeño. Supongamos que D y S representan la demanda y la oferta nacionales de naranjas en competencia perfecta. En presencia de libre comercio, el precio del bien será igual a Pm en nuestro país y el extranjero. A este precio tendremos que:

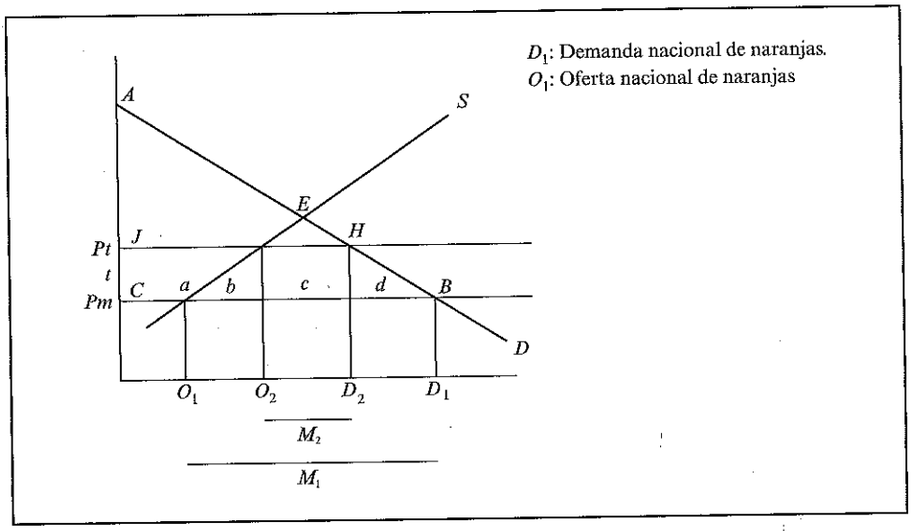


Gráfico 2.7. Los efectos de un arancel.

Es fácil observar que se produce un exceso de demanda sobre la producción nacional que se cubre con importaciones M_1 (= $D_1 - O_1$).

Supongamos que por presiones de los productores nacionales de naranjas, España impone un arancel, t, a las importaciones de naranjas elevándose el precio a Pt y derivándose de forma inmediata los siguientes efectos:

Efecto producción

— La producción nacional aumentará de O_1 a O_2 porque a los productores les interesa aumentar la producción ahora que los precios son más elevados.

Efecto consumo

— La demanda nacional disminuirá de D_1 a D_2 en respuesta al incremento de precios.

© Ediciones Pirámide

Efecto comercio

— Las importaciones disminuyen de M_1 a M_2 ($D_2 - O_2$). Se consigue frenar, por tanto, las importaciones y mejorar el saldo de la balanza de pagos.

Efecto recaudación

— El Gobierno recibe los ingresos de la recaudación que dependerá de la cantidad importada, M_2, y del arancel, t, es decir, será $M_2 \times t$ (el área «c» de la figura).

Efecto sobre el bienestar

— El efecto sobre el bienestar de los consumidores se mide a través del excedente de los consumidores. El excedente del consumidor mide la cantidad que un consumidor gana en una compra mediante la diferencia entre el precio que realmente paga y el que habría estado dispuesto a pagar (sería el área por debajo de la curva de demanda y por encima del precio). En libre comercio, es decir, al precio P_m, el excedente del consumidor sería ABC. Con arancel, el excedente sería AHJ. Por tanto, con arancel, se produce una disminución del excedente de los consumidores que corresponde al área $a + b + c + d$. Lo que significa que la protección conlleva una pérdida de bienestar para los consumidores.

— De la reducción en el excedente de los consumidores:

- El área «c» son ingresos del Gobierno por recaudación del arancel, es decir, la ganancia de bienestar del Gobierno.
- El área «a» se redistribuyen a los productores, es decir, se incrementa el excedente de los productores porque reciben un mayor precio y, por tanto, aumenta su bienestar.
- Las restantes áreas ($b + d$) representan el costo de la protección a la economía.

— El efecto global del arancel sobre el bienestar es la diferencia entre lo que ganan los productores y el Gobierno y lo que pierden los consumidores.

Así: $(a + c) - (a + b + c + d) = -(b + d)$. Por tanto, $b + d$ es la pérdida de eficiencia en la producción al sustituir a los productores extranjeros más eficientes por los productores domésticos ineficientes.

Efecto renta nacional

Si el arancel consigue disminuir las importaciones y ello no provoca represalias, mejorará el saldo de balanza por cuenta corriente traduciéndose en un aumento de la renta nacional[14], siempre que la renta desviada desde las importaciones sea gastada en productos nacionales.

Resumiendo, la imposición de un arancel aumentará la producción nacional y disminuirá el consumo. Ambos efectos dependerán de las elasticidades-precio de las curvas de oferta y demanda. Si la curva de oferta es muy elástica, el aumento de la producción será elevada. Si la curva de demanda es muy elástica, una subida de precios arroja una elevada disminución de consumo.

Estos efectos estáticos, analizados para el caso de un arancel, pueden extrapolarse en su mayoría (exceptuando el efecto recaudación en instrumentos que afectan a cantidad) al resto de instrumentos directos analizados en el anterior apartado.

b) Efectos dinámicos

Las medidas de protección provocan además otros costes probablemente superiores a los analizados y que se derivan de:

La desprotección de otras industrias

La restricción al comercio de un determinado producto protege a los productores nacionales de ese bien que compite con las importaciones, y también protege a las industrias que ofrecen inputs a la industria protegida. Por ejemplo, un obstáculo a las importaciones de tomates de Marruecos beneficiará a los agricultores de tomates nacionales y también a las industrias que ofrecen inputs al sector, como pueden ser las de fertilizantes o abonos. Sin embargo, las industrias que compran el producto protegido (siguiendo con el ejemplo, serían los fabricantes de salsas de tomate, como ketchup, etc.) registran mayores costes al comprar tomates más caros y los trasladan al consumidor con precios más altos, reduciendo su competitividad internacional pudiendo producirse caídas en la producción y empleo en esa industria, existiendo, además, el peligro de que éstas reclamen también medidas protectoras, es decir, «protección en cadena».

Por tanto, la protección suele proteger la producción y el empleo en determinadas industrias pero provoca que se pierdan en otros sectores (ver anexo A: La protección arancelaria efectiva).

La disminución del incentivo a innovar y la adicción a la protección

Las restricciones a la competencia extranjera disminuyen el incentivo a innovar y a introducir avances tecnológicos en el sector protegido, haciéndolo menos competitivo y generando nuevos reclamos de protección que pueden perpetuarse,

[14] Recordad la fórmula de la renta nacional: $Y = C + I + X - M$, donde C (consumo público y privado), I (inversión pública y privada), X (ingresos por exportaciones de bienes, servicios y transferencias recibidas) y M (pagos por importaciones de bienes, servicios y transferencias al exterior).

© Ediciones Pirámide

© Ediciones Pirámide

con el consiguiente coste para el consumidor. Además, el aislamiento del sector provoca su obsolescencia.

Las represalias de los socios comerciales

Si una medida proteccionista consigue reducir las importaciones de un determinado producto es a expensas de la reducción de las exportaciones de los países proveedores, pudiendo provocar un doble efecto: uno, la renta nacional de los proveedores disminuirá lo que le hará demandar menos productos, y esto podría afectar a las exportaciones del país proteccionista, y dos, porque puede responder poniendo barreras a la entrada de los productos del país inicialmente proteccionista. La escalada mundial de restricciones al comercio puede desembocar en un menor crecimiento o contracción del comercio mundial como sucedió en el período de entreguerras.

RECUADRO
Ejemplo de represalias comerciales: salvaguardias para los hongos Shiitake

«A comienzos de los años noventa, el alto precio de los hongos Shiitake en Japón alentó la inversión de empresas japonesas en China, introduciendo nuevas técnicas de cultivo para elevar la calidad de los hongos chinos al nivel requerido en Japón. Las exportaciones de hongos chinos a Japón aumentaron a US $120 millones al año, con una participación en el mercado de casi un 40%. Sin embargo, en abril de 2001 Japón introdujo salvaguardias arancelarias temporales del 266% y otras restricciones para los hongos Shiitake importados a fin de proteger a los agricultores nacionales, restringiendo considerablemente las exportaciones de China. En represalia, China impuso aranceles sobre los automóviles, teléfonos portátiles y acondicionadores de aire japoneses. En diciembre de 2001 se alcanzó un acuerdo en virtud del cual Japón convino en no ampliar sus medidas proteccionistas y ambos gobiernos anunciaron la creación de mecanismos de cooperación destinados a garantizar la continuidad del comercio bilateral de los productos agrícolas afectados.»

FUENTE: Banco Mundial, Perspectivas de la economía mundial 2000.

CASO DE ESTUDIO 2.5
Vuelve el proteccionismo

«Con el comercio, todos dicen saberse la teoría. "El proteccionismo es la forma más segura de convertir una recesión en una depresión", advertía el ministro británico de Industria, Peter Mandelson, en plena protesta de los sindicatos británicos contra los trabajadores inmigrantes a finales de enero. En la práctica, las lecciones que se decían aprendidas parecen olvidarse. "En tiempos de crisis", aseguraba la ministra francesa de Economía, Christine Lagarde, "un poco de proteccionismo tampoco es el diablo". Una tesis que, según sendos informes del Banco Mundial (BM) y de la Organización Mundial del Comercio (OMC), gana adeptos conforme se agrava la crisis. Los economistas se han cansado de repetir las negativas consecuencias del proteccionismo en los años treinta, durante la Gran Depresión. Ochenta años después, "la protección comercial aparece como una tendencia incipiente pero preocupante", aseguran economistas del BM.

Desde el pasado 15 de noviembre, cuando los líderes del G-20 se reunieron en Washington y firmaron una declaración en la que, entre otras cuestiones, se defendía el libre comercio, se han puesto en práctica 47 medidas para proteger diferentes sectores en distintos países. Entre ellos, en 17 de los 20 países que firmaron la declaración de Washington. Las medidas aplicadas son variadas e incluyen subidas de aranceles (un tercio del total), endurecimiento de las normas de importación, subsidios sectoriales o simples cambios legislativos para entorpecer el comercio internacional. El automóvil, el calzado y el acero son los sectores más vulnerables al proteccionismo, según la OMC. Sólo en subsidios a la industria automovilística se han aprobado ayudas por más de 48.000 millones de dólares, la mayoría, entre los países ricos.

Los planes de estímulo económico tienen mucha culpa de la propagación de estas políticas. Los gobiernos se ven obligados a reaccionar a las medidas aplicadas por sus vecinos para evitar la fuga de producción al otro país, como le ha sucedido a Canadá con las ayudas aprobadas por Washington para la industria automovilística de Detroit.

Además, este tipo de medidas no hace distinciones entre países desarrollados y emergentes. A modo de ejemplo, y sólo en lo que va de mes, la Unión Europea ha impuesto aranceles a las bolsas de plástico chinas, Corea ha subido los aranceles sobre el petróleo, Ucrania ha aplicado una subida extra del 13% a todas las importaciones y China ha prohibido la entrada de juguetes indios. Aunque sin duda, una de las más importantes ha sido la disputa comercial que se ha abierto entre EE UU y México, pese al acuerdo de libre comercio que les une. Washington prohibió la circulación de camiones mexicanos en su territorio bajo la acusación de incumplimiento de las normas sanitarias, y México decidió entonces imponer aranceles sobre 90 productos estadounidenses por un total de 2.400 millones de dólares. La gravedad de lo que puede suponer una guerra comercial entre los dos países ha llevado a sus Gobiernos a intentar buscar a toda prisa una solución al conflicto.

(...) Otra cosa muy distinta es la apelación al nacionalismo económico, el «compre español» que pidió el ministro de Industria, Miguel Sebastián, o el «sólo acero estadounidense» propuesto por la Administración Obama para la aplicación del plan de infraestructuras. Los expertos advierten que estos llamamientos —aunque en muchos casos hayan sido matizados después— pueden provocar la adopción de represalias por parte de terceros países, lo que tendrá una incidencia decisiva sobre el maltrecho comercio mundial. Además, dado el avance de la globalización en los últimos años, la protección de un sector mediante ese tipo de medidas puede suponer un grave perjuicio para otros sectores dentro de un mismo país. Alemania lo sabe bien.

La primera economía europea es, también, el principal exportador mundial. Ya en enero pasado, las ventas al exterior cayeron por cuarto mes consecutivo un 18% en tasa interanual, un descenso no visto desde 1993. Pese a ello, la estructura de su economía hace muy difícil que el Gobierno tome medida alguna para proteger al sector exterior. Patrick Stephan, analista de Deutsche Bank, calcula que el 99% de la producción del sector metalúrgico depende del comercio intra-industrial (los bienes que un sector determinado importan y exportan al mismo tiempo), y en un 60% en el caso de la industria del motor y de componentes. "Este intensivo comercio intra-industrial reduce al mínimo el riesgo de una intervención proteccionista de alto alcance", asegura Stephan.

Pese a las muchas diferencias que separan esta crisis de la Gran Depresión, también muestran similitudes preocupantes, como las presio-

© Ediciones Pirámide
© Ediciones Pirámide

nes sobre las divisas. A mediados de mes, el Banco Central de Suiza anunció que iba a adoptar una serie de medidas para depreciar su moneda.

Algunos países están favoreciendo un debilitamiento de sus monedas para favorecer las exportaciones y tratar de contrarrestar así el descenso de la demanda mundial. Sin ir más lejos, ésa es la acusación que el secretario del Tesoro de EE UU, T. Geithner, hizo contra las autoridades chinas durante su proceso de confirmación en el Congreso. El temor a que esas palabras desataran una guerra comercial entre las dos potencias llevó a Geithner a matizar posteriormente sus palabras. Eso sí, el secretario del Tesoro ignoraba deliberadamente el comportamiento de su divisa frente al euro. Desde mediados de marzo, el billete verde se ha dejado un 6,3% de su valor frente a la moneda única y nada indica que esa tendencia vaya a cambiar.

De momento, es la crisis económica y financiera y no el proteccionismo incipiente el que está frenando en seco los intercambios comerciales. Las previsiones del Banco Mundial apuntan que el comercio internacional sufrirá en 2009 la mayor caída en 80 años. El déficit comercial en Estados Unidos se ha reducido un 40% desde octubre (aunque en este caso buena parte del descenso está vinculado a la caída del precio del petróleo) y el superávit de China ha pasado de los 40.000 millones de dólares a apenas 5.000 en un solo mes. "El mundo se está reequilibrando lentamente", asegura Royal Bank of Scotland en un informe.

En cualquier caso, el avance de las medidas proteccionistas es evidente y ha hecho saltar las alarmas. "El aislacionismo económico puede llevar a una espiral de eventos tan negativa como la que vimos en los años treinta, que hicieron la situación mucho, mucho peor", advertía recientemente el presidente del Banco Mundial, Robert Zoellick.

Los académicos, sin embargo, creen que la situación es hoy muy diferente de la de la Gran Depresión. "El respeto universal a las leyes de la OMC y sesenta años de negociación de aranceles hacen que la repetición de la guerra comercial de los años treinta sea muy improbable. Pero un ciclo de proteccionismo dentro de las normas que marca la OMC es una posibilidad real", aseguran los profesores Baldwin y Simon Evenett, que advierten que eso fue, precisamente, lo que pasó —aunque a menor escala— en la crisis asiática de 1997.

A su juicio, "la conclusión satisfactoria de la ronda de Doha sería el mejor seguro contra el creciente proteccionismo". (...) La crisis financiera ha provocado un frenazo casi en seco de los flujos internacionales de capital, la llamada desglobalización financiera. Si el comercio sucumbe a esta tendencia, la desglobalización se extenderá como la pólvora a toda la economía.»

FUENTE: González, A. (2009): «Vuelve el proteccionismo», *El País*, 29/3/2009.

ACTIVIDADES

Comprensión
VUELVE EL PROTECCIONISMO

Después de leer el artículo contesta:

a) ¿Qué etapa es una referencia en relación a las negativas consecuencias del proteccionismo? ¿Qué ocurrió?

© Ediciones Pirámide

b) ¿Qué tipos de medidas proteccionistas se han puesto en práctica en diferentes países desde que se desatara la actual crisis económica y financiera?

c) ¿Qué consecuencias ha tenido la crisis de 2009 en los desequilibrios comerciales de las principales potencias comerciales?

d) ¿Qué diferencias encuentras entre la situación actual y la de los años treinta?

Solución de problemas
EFECTOS ESTÁTICOS DE LA PROTECCIÓN

Las funciones de oferta y demanda de un producto X en el país A vienen dadas por:

$$O = 30 + 400\ p$$

$$D = 150 - 30\ p$$

a) Representa gráficamente las curvas de demanda y oferta de X en el país A e indica el precio y la cantidad de equilibrio en autarquía (ausencia de comercio).

b) Si el país A ahora permite el libre comercio y el precio mundial es $Pm = 2$ u.m. por unidad, ¿cuál será la cantidad consumida, producida e importada?

c) Supongamos ahora que el país A impone un arancel ad valorem del 25% a las importaciones. Calcula los efectos sobre el consumo, la producción, el comercio y los ingresos fiscales.

d) ¿Cuál es la reducción en el excedente de los consumidores como resultado del arancel?

e) ¿Cuál es el efecto redistributivo y el coste de protección del arancel?

5. LA REGULACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL: EL SISTEMA GATT/OMC Y EL CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL

Como ya estudiamos en el primer capítulo, tras la Segunda Guerra Mundial se establece un orden económico internacional. En este marco tiene lugar en 1947 la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), un acuerdo provisional que en 1995 se convirtió en una auténtica institución, la Organización Mundial de Comercio (OMC-WTO).

© Ediciones Pirámide

La propia OMC define así su misión:

— **Es un conjunto de normas.** Su núcleo está constituido por los acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Y una de las funciones clave de la OMC es administrar estos acuerdos.
— **Es un foro de negociación.** La OMC es esencialmente un lugar al que acuden los Gobiernos miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que tienen entre sí. De ahí que las rondas de negociación sean el mecanismo a través del cual se lleva a cabo la progresiva eliminación de obstáculos comerciales ente los países miembros.
— **Ayuda a resolver las diferencias.** Éste es un tercer aspecto importante de la labor de la OMC. Las relaciones comerciales llevan a menudo aparejados intereses contrapuestos. Los acuerdos, inclusive los negociados con esmero en el sistema de la OMC, necesitan muchas veces ser interpretados. Para ello se creó el Mecanismo de solución de diferencias comerciales[15].

Además, la OMC se encarga de supervisar las políticas comerciales nacionales[16] y de cooperar con las demás instituciones internacionales que participan en la adopción de políticas económicas a nivel mundial.

5.1. Principios básicos del sistema multilateral de comercio

El núcleo del sistema GATT/OMC son las normas. Todos los instrumentos que configuran el sistema multilateral de comercio están inspirados en varios principios simples y fundamentales para regular los flujos comerciales y tratar de eliminar, progresivamente, las barreras al comercio.

a) Principio de no discriminación

— Según la famosa *cláusula de nación más favorecida* (artículo I), los miembros están obligados a otorgar a los productos de los demás miembros un trato no menos favorable que el dispensado a los productos de cualquier otro país. Así pues, ningún país dará ventajas comerciales especiales a otro ni discriminará contra él. Las concesiones son, además, permanentes porque quedan consolidadas por el propio acuerdo.
— *Trato nacional* (artículo III). Se aplicará a los productos importados el mismo trato que se aplica a los productos nacionales. Este trato igual se refiere tanto a los impuestos o gravámenes que se impongan a los productos como a las reglamentaciones o leyes que afecten a la distribución, transporte y venta de los productos en el mercado interno.

Existen importantes excepciones a este principio:

— Los acuerdos preferenciales históricos.
— Las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio, es decir, los procesos de integración (artículo XXIV del Acuerdo).
— El Sistema de Preferencias Generalizadas, acordado en 1968, en el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Son preferencias arancelarias que los países más desarrollados conceden a los menos desarrollados para un conjunto de mercancías, en especial de manufacturas.

b) Principio de reciprocidad

El país beneficiario de una serie de reducciones arancelarias debe ofrecer, a su vez, concesiones similares. De lo contrario, sería difícil cerrar las rondas de negociaciones.

c) Acceso previsible y creciente a los mercados

El sistema multilateral de comercio pretende favorecer un entorno económico estable y previsible a las empresas y consumidores que fomente el comercio y la inversión generadores de empleo. Para ello:

Prohibición de restricciones cuantitativas

Se prohíbe el uso de restricciones cuantitativas y se preconiza el uso de aranceles como fórmula de protección exterior. Aunque el uso de aranceles esté permitido, están sujetos a ciertas disciplinas (por ejemplo, que no discriminen entre las importaciones) y están «consolidados» cada vez en mayor medida. La consolidación significa que un nivel arancelario establecido por un miembro respecto de un determinado producto constituye un compromiso para ese miembro, que no puede elevar dicho nivel sin celebrar negociaciones con sus principales socios comerciales con miras a una compensación.

[15] Considerado uno de los principales activos de la OMC. Ver recuadro, ejemplo de solución de diferencia comercial.

[16] A finales de 2009, el Órgano de Examen de las Políticas Comerciales había llevado a cabo, desde su primera reunión de examen celebrada en diciembre de 1989, 305 exámenes de las políticas comerciales de 136 de los 153 miembros de la organización, que representan aproximadamente el 97% del comercio mundial.

© Ediciones Pirámide

© Ediciones Pirámide

Existen algunas excepciones a este principio:

— El comercio agrícola.
— Protección del equilibrio de la balanza de pagos.
— Motivos de desarrollo económico.
— Medidas de urgencia sobre la importación de productos determinados o cláusula de escape. Permite a los países imponer restricciones temporales a la importación de un producto, siempre que se haya producido un incremento importante de sus importaciones o éste cause o amenace causar daño a los productos nacionales.

Principio de transparencia

La clave para lograr condiciones comerciales previsibles es la transparencia de las leyes, reglamentos y prácticas nacionales. La vigilancia regular de las políticas comerciales nacionales por parte del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC, constituye un medio para fomentar la transparencia tanto a nivel nacional como multilateral.

***d)* Promoción de una competencia leal**

El sistema multilateral de comercio constituye un sistema de normas que pretende una competencia libre, leal y sin distorsiones. Por tanto, en caso de existencia de prácticas comerciales como el dumping o las subvenciones, las normas del GATT/OMC establecen los procedimientos para que los Gobiernos puedan imponer derechos compensatorios, permitiendo, de este modo, hacer frente a estas formas de competencia «desleal».

5.2. Rondas de negociaciones comerciales

El mecanismo a través del cual se han llevado a cabo las reducciones arancelarias, y cualquier otro compromiso de liberalización comercial, han sido las rondas, es decir, las reuniones en las que cada parte aporta la lista de solicitudes bilaterales que desea negociar con los países correspondientes y que dan lugar a que, una vez se aprueban las reducciones, consolidaciones o techos, las ventajas se extiendan a todas las partes contratantes. En el seno del GATT se han celebrado ocho rondas de negociaciones[17].

A partir de mediados de los sesenta la duración de las rondas negociadoras ha sido cada vez mayor. El motivo está en la incorporación a las negociaciones de

[17] Un análisis de las distintas críticas, positivas y negativas, a la OMC se recogen en el artículo de M. A. Díaz Mier (2008).

© Ediciones Pirámide

temas cada vez más complejos, así como en el incremento del número de países que han participado en ellas, siendo quizá las más ambiciosa e importante la última, la Ronda Uruguay. Las primeras rondas se concentraron en la disminución de los aranceles para los productos industriales, modesto objetivo que permitió al GATT conseguir cierto éxito al ser capaz de reducir los aranceles industriales notablemente. A partir de la ronda de Tokio, se incluyeron como objetivo de negociaciones la reducción de las barreras no arancelarias al comercio y otras cuestiones relacionadas con el mismo, como la propiedad intelectual.

Año	Lugar/denominación	Temas abarcados	Países
1947	**Ginebra**	Aranceles.	23
1949	**Anne cy**	Aranceles.	13
1951	**Torquay**	Aranceles.	38
1956	**Ginebra**	Aranceles.	26
1960-1961	Ginebra **(Ronda Dillon)**	Aranceles.	26
1964-1967	Ginebra **(Ronda Kennedy)**	Aranceles y medidas antidumping.	62
1973-1979	Ginebra **(Ronda de Tokio)**	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico.	102
1986-1994	Punta del Este-Marrakech **(Ronda Uruguay)**	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Esquema 2.2. Rondas comerciales del GATT. (FUENTE: Organización Mundial de Comercio, http://www.wto.org.)

La Ronda Uruguay contó con un programa de negociación que abarcaba prácticamente todas las cuestiones de política comercial pendientes con inclusión de nuevos ámbitos, constituyendo, por tanto, el mandato de mayor envergadura jamás acordado en materia de negociación comercial. Se abordaron las cuestiones clásicas, *aranceles y barreras no arancelarias,* y se incluyeron tres temas nuevos por la importancia que habían ido adquiriendo en el comercio internacional: el *comercio de servicios (GATS),* los *derechos de la propiedad intelectual (ADPIC)* y las *inversiones relacionadas con el comercio (TRIMS).* Se incorporaron en las negociaciones algunos de los aspectos del comercio internacional que más controversias habían presentado a lo largo de la vida del GATT: el *comercio de productos agrícolas* y el *comercio de textiles y confección.* Se debatieron también *cuestiones institucionales,* ya que se consideraba necesario reforzar los mecanismos a dispo-

© Ediciones Pirámide

sición del GATT para lograr una mayor disciplina de los países en el cumplimiento de las obligaciones del acuerdo. En este sentido, se proponía *reformar del sistema de solución de diferencias,* dotar al GATT de un *mecanismo de supervisión de las políticas comerciales de los países miembros y potenciar las relaciones del GATT con otros organismos internacionales.*

En la agenda de negociaciones no se encontraba ninguna mención a la creación de una organización internacional de comercio. Fue a finales de 1990, a instancias de Canadá y con el respaldo de la Unión Europea, cuando se planteó dotar de un nuevo marco institucional a los acuerdos planteados en la Ronda Uruguay. En abril de 1994, en la firma del acta final, se aprobó la creación de la OMC y su entrada en vigor el 1 de enero de 1995.

La Ronda de Doha. En la cuarta reunión del órgano máximo de la OMC, la Conferencia Ministerial, celebrada en Doha (Qatar) en noviembre de 2001, los países miembros de la OMC acordaron iniciar nuevas negociaciones. Convinieron asimismo en ocuparse de otras cuestiones, en particular la aplicación de los actuales acuerdos. El conjunto se denomina el Programa de Doha para el Desarrollo e incluye temas que van desde la agricultura, servicios y textiles hasta medidas sanitarias y medidas antidumping. El plazo inicial de enero de 2005 para finalizar las negociaciones se incumplió y el nuevo plazo de finales de 2006, propuesto de manera no oficial, también se ha incumplido.

CASO DE ESTUDIO 2.6
Solución de diferencias: la «guerra del banano»

Considerada una de las disputas comerciales más antigua, compleja y delicada en la historia del sistema comercial de la OMC, ha enfrentado durante 16 años a la UE con países latinoamericanos productores de bananas y Estados Unidos, afectando también a los exportadores de esta fruta de África, Caribe y Pacífico (ACP).

El origen de la disputa comercial

El origen del conflicto se encuentra en 1993 cuando la UE estableció la Organización Común de Mercado en el sector del plátano, que, entre otras cuestiones, regulaba el régimen de importaciones de plátanos concediendo un trato comercial diferente según su origen: los *plátanos tradicionales ACP,* que eran los originarios de cualquiera de los 12 países ACP dentro de las cantidades establecidas en el anexo; las *importaciones no tradicionales ACP,* que designaban las cantidades de plátanos importados de cualquiera de los países ACP por encima de la cantidad establecida en el anexo; y los plátanos importados de *países terceros no ACP*. Así, estableció un complejo sistema de contingentes. Los plátanos ACP importados dentro del contingente entraban libres de aranceles, en tanto que los procedentes de países terceros estaban sometidos a un gravamen por tonelada.

Algunos miembros de la OMC en 1995, primero Guatemala, Honduras, México y Estados Unidos (este país es parte interesada debido a que varias de las grandes compañías distribuidoras y procesadoras, como Chiquita, Dole y Del Monte, tienen su sede en su territorio), y tras la adhesión al organismo, Ecuador, reclamaron ante la OMC alegando que el régimen de importaciones, venta y distribución de bananos de la CE era incompatible con las normas de la OMC, exigiendo un cambio de régimen.

El reglamento de la CE fue modificado en numerosas ocasiones debido tanto para incorporar los compromisos asumidos en las negociaciones comerciales de la Ronda Uruguay como a las sucesivas ampliaciones de la UE (entre 1993 y 2007 el número de miembros ha aumentado en tres ocasiones), y presionada por varias sentencias condenatorias del Órgano de Solución de Diferencias Comerciales de la OMC. En efecto, la UE ha ido perdiendo todas las disputas que los países latinoamericanos han ido planteando a lo largo de los últimos 16 años. El informe del Grupo Especial de 2008 llegó a la conclusión de que la preferencia concedida por la UE a un contingente arancelario anual libre de derechos de 775 tm de bananas importadas originarias de países ACP constituía una ventaja para esa categoría de bananos que no se concedía a los bananos similares originarios de miembros de la OMC que no son países ACP, y que era, por tanto, incompatible con las normas de la organización.

Las preferencias comerciales otorgadas por la UE están, a juicio de ésta, moralmente justificadas por tratarse de países pobres y porque se trata de antiguas colonias de países miembros. Los ACP mantienen una especial relación comercial desde hace más de 30 años con la UE, primero desde 1975 a través de la Convención de Lomé, vigente hasta 2000 cuando fue reemplazada por el Acuerdo de Cotonou. La cooperación se extiende ahora con el Acuerdo de Asociación Económica.

La resolución del conflicto

En diciembre de 2009, la UE y los países latinoamericanos llegaron a un acuerdo que consiste básicamente:

— Por parte de la UE, reducirá su arancel de importación de plátanos NMF en ocho etapas, desde la actual de 176 euros/tm hasta 114. La primera reducción lo situaría en 148 euros una vez que todas las partes firmen el acuerdo.

— A cambio, los países latinoamericanos se comprometieron a dar por zanjadas todas las disputas pendientes sobre el banano y a no demandar más recortes en el marco de la Ronda de Doha.

Los países ACP han rubricado un segundo acuerdo por el cual se comprometen con el acuerdo general.

Estados Unidos también ha firmado un acuerdo con la UE por el que se compromete a resolver su disputa comercial sobre los plátanos definitivamente.

¿Cómo queda la situación de los países ACP tras estos acuerdos?

Como la UE seguirá aplicando un arancel sustancial sobre los plátanos de América Latina, los países ACP seguirán disfrutando de ventaja en el acceso al mercado europeo. La reducción gradual de aranceles permitirá a los países africanos y caribeños más pobres a adaptarse a la competencia creciente. Además, la UE compensará a las ex colonias con una ayuda adicional de 200 millones de euros.

¿Por qué es tan importante el mercado europeo para los plátanos?

Porque la UE es el mayor mercado del mundo para los plátanos seguido de los Estados Unidos. En 2008, los consumidores de la UE compraron más de 5,4 millones de toneladas de esta fruta, de las que casi el 90 % son importadas. La mayoría de los plátanos importados por la UE son de origen NMF, siendo los principales países exportadores Ecuador, Colombia, Costa Rica, Panamá, Brasil, Guatemala, Perú, Honduras, Venezuela y México. Los países latinoamericanos tienen el 60 % del mercado europeo. En menor cantidad son de origen ACP (como Camerún, Cote I´Ivoire, República Dominicana, etcétera). El 11 % restante se producen en cinco países comunitarios: Chipre, Grecia, Portugal (Madeira y continente), España (Islas Canarias) y Francia (Guadalupe y Martinica).

© Ediciones Pirámide

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Conéctate

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

A continuación figura el organigrama de la Organización Mundial de Comercio que refleja la estructura interna de la institución. Además, en la web de la institución encontrarás información acerca de la estructura institucional de la OMC. Ambas te permitirán responder las siguientes cuestiones

1. ¿Qué órgano detenta la máxima autoridad en la OMC?
2. ¿Quién participa en la Conferencia Ministerial?
3. ¿Cuál es el papel del Consejo General?
4. ¿Cómo están representados los países miembros en el Consejo General?
5. Observa el organigrama. ¿De quién dependen los siguientes órganos?:

   — Consejo del comercio de servicios.
   — Comité de prácticas antidumping.
   — Comité de comercio y desarrollo.
   — Consejo del comercio de mercancías.
   — Comité de obstáculos técnicos al comercio.
   — Comité de comercio y medio ambiente.

6. ¿Cómo participa o está representada España o cualquier otro país de la UE en calidad de miembro de la OMC?
7. ¿Cómo se adoptan las decisiones en la OMC?

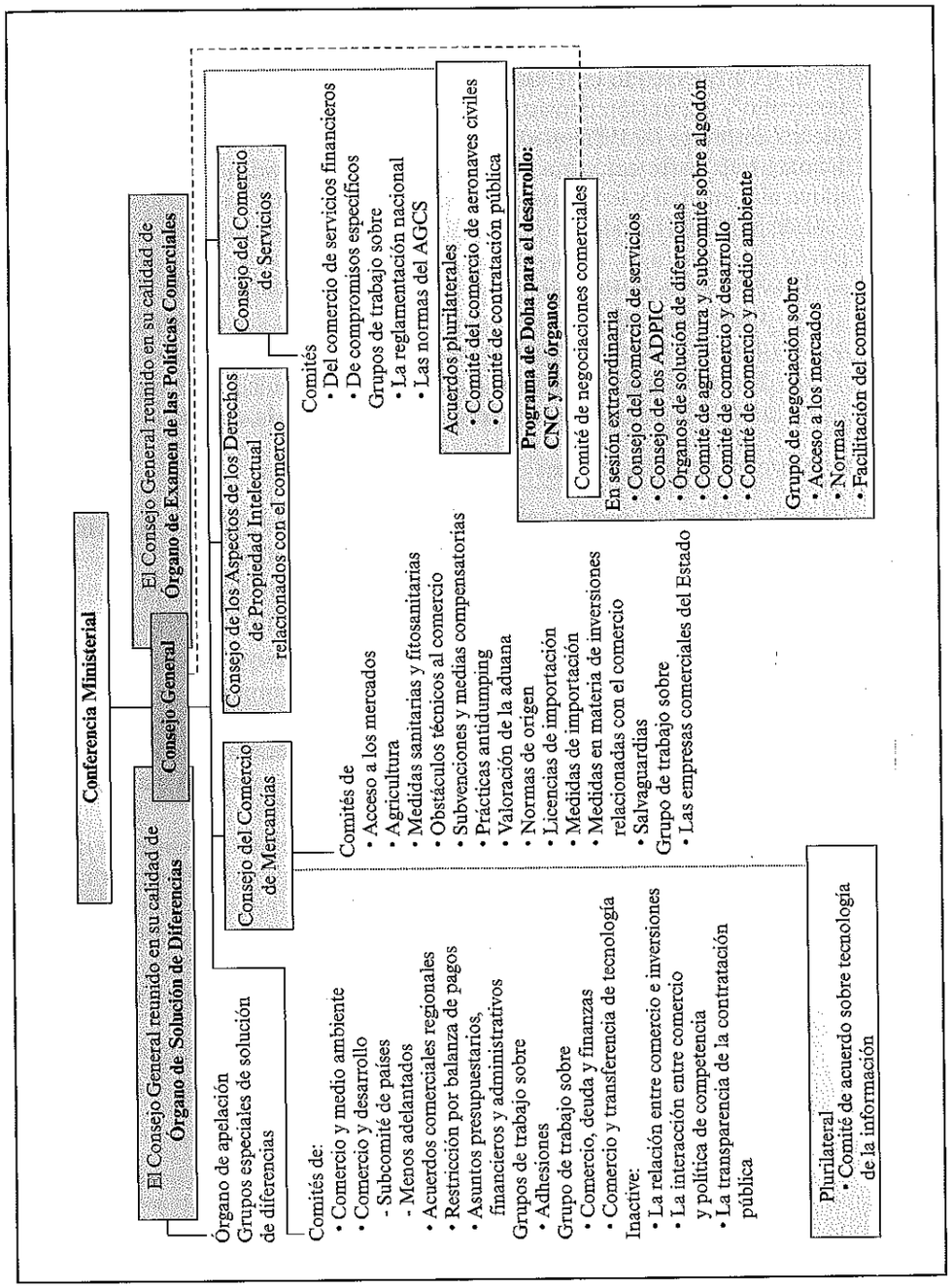
En la web de la OMC también puedes acceder a la siguiente información:

8. Entra en *Panorama general* y contesta al test de autoevaluación.
9. Consulta el documento *Entender la OMC* y contesta:

   — Cómo se tiene en cuenta en la OMC la situación específica de los países en desarrollo.
   — A qué acuerdo se llegó con respecto a la agricultura en la Ronda Uruguay del GATT.

10. ¿Cuáles son los llamados «temas de Singapur»? ¿Qué se pretende con la *facilitación del comercio*?

© Ediciones Pirámide



Esquema 2.3. Organigrama de la Organización Mundial de Comercio. (FUENTE: Organización Mundial de Comercio.)

© Ediciones Pirámide

5.3. El Centro de Comercio Internacional (CCI)

El CCI fue creado en 1964 para impulsar las exportaciones de los países en desarrollo[18]. La misión consiste en propiciar el éxito de las exportaciones de pequeñas empresas de PED mediante las soluciones para el fomento de las exportaciones que, junto con otros socios, ofrece al sector privado, las instituciones de apoyo al comercio y los formuladores de políticas comerciales.

Los objetivos estratégicos del CCI se centran en tres niveles:

1. **Empresas.** Fortalecer la competitividad internacional de las empresas.
2. **Instituciones de apoyo al comercio.** Desarrollar la capacidad de los proveedores de servicio comercial para el apoyo de las empresas.
3. **Formuladores de política.** Apoyar a los formuladores de política permitiendo la integración del sector empresarial a la economía global.

Las competencias y líneas de actuación básicas son:

a) Empresas y política comercial, cuyo objetivo es ayudar a las pymes de los PED a adaptarse a las políticas gubernamentales.

b) Estrategias de exportación, tratando de ayudar a los responsables políticos a desarrollar estrategias de exportación exitosas.

c) Impulso a las instituciones de promoción y apoyo al comercio.

d) Inteligencia comercial, cuya finalidad es proporcionar a las empresas y a los responsables políticos información cuantitativa y cualitativa sobre mercados y sus potencialidades, barreras al comercio, intermediarios que puedan facilitar el comercio, direcciones de empresas suministradoras, ferias comerciales.

e) Competitividad exportadora, epígrafe que incluye el desarrollo de instrumentos de gestión empresarial y de servicios que permitan mejorar la gestión de la cadena de valor añadido de los productos exportables: calidad, envase y embalaje, logística, transporte y distribución, marketing, organización de negocios, soluciones a cuestiones de medio ambiente y de diversificación de productos según la demanda de los diferentes mercados, etc.

Para alcanzar los objetivos, el CCI ofrece una gama de programas globales, servicios de asesoramiento y capacitación, fuentes de información, herramientas y productos:

[18] Año en el que el GATT introduce, en su articulado la parte IV, con la que dejaba de exigirse reciprocidad a los PED, a diferencia del tratamiento de cláusula de nación más favorecida que hasta entonces también los países pobres debían respetar, y año también en el que tiene lugar en Ginebra la primera de las Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Granell Trías, F. (2008).

© Ediciones Pirámide

- Los **programas globales** incorporan servicios de asesoramiento, herramientas y productos, programa de promoción del comercio Sur-Sur, etc. (Market Access, Discover, Product Map, Evaluación de conformidad con las normas ISO 9001, etc.).
- **Servicios de asesoramiento y capacitación** en áreas clave del comercio internacional (como talleres, servicios de análisis de mercados, estudios a medida, etc.).
- **Fuentes de información,** como Trade Information, Trade and hand, Referente System, JURIS internacional, Market Briefs, World Tr@de Net Business Briefing, etc., en gran medida accesibles a través de Internet.
- **Herramientas y productos,** que apoyan, respaldan y mejoran el suministro de servicios de apoyo al comercio a través de las instituciones asociadas. Incluyen guías prácticas que pueden ser adaptadas a los requisitos, materiales de capacitación y herramientas de evaluación comparativa y evaluación.

El CCI se ha comprometido plenamente con el Programa Ayuda para el Comercio y presta su apoyo y asesoramiento a la Iniciativa Marco Integrado Mejorado. Además, ha empezado a relacionar su actividad con la consecución de algunos de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

ACTIVIDADES

Conéctate

Flores cortadas en China

En la web del Centro de Comercio Internacional encontrarás un caso relativo a las flores cortadas en la provincia de Yunán en China. En el estudio se cuenta cómo, «durante décadas, las comunidades agrarias de la provincia de Yunán estuvieron sumidas en el retraso económico, dependientes de sus cultivos de subsistencia. Pero las cosas cambiaron drásticamente gracias al rápido crecimiento del sector de las flores cortadas, que en poco más de una década pasó de apenas 16 hectáreas de cultivo a más de 10.000, generando un pujante comercio de exportación».

En este proyecto, el CCI ha desempeñado una importante labor. Analiza y realiza un breve informe acerca de cómo se ha desarrollado el proyecto y de qué forma ha apoyado el CCI las distintas fases que han hecho realidad esta iniciativa.

© Ediciones Pirámide

Conéctate

El centro de comercio internacional

En la web del CCI puedes encontrar abundante información útil sobre cuestiones comerciales.

Localiza el *Informe Anual 2008* y contesta:

1. ¿Con qué ODM han contribuido las actividades del ejercicio 2008?
2. ¿Qué medidas concretas han llevado a cabo para la consecución de cada uno de ellos?

Localiza el *Compendio de servicios, herramientas, productos y fuentes de información* y contesta:

1. ¿Con qué fuentes de información cuentan las empresas para fortalecer su competitividad internacional?

© Ediciones Pirámide

TEST DE AUTOEVALUACIÓN

1. Señala la respuesta incorrecta en relación con el comercio internacional en la actualidad:

a) Crecimiento, por lo general, a mayor ritmo que la producción, por lo que la apertura comercial es cada vez mayor.
b) Crecimiento especialmente elevado de productos pertenecientes a las mismas industrias.
c) Crecimiento más significativo del comercio de productos agrarios y materias primas.
d) Las principales potencias comerciales son los países desarrollados.

2. Responde verdadero (V) o falso (F) y corrige las falsas:

a) El elevado crecimiento del comercio internacional de servicios ha dado lugar a la creación del GATS.
b) Las relaciones entre comercio y medio ambiente están planteando la creación de un Comité sobre Comercio y Medio Ambiente en el seno de la OMC.
c) El debate acerca de la relación entre comercio y empleo se refiere a la dificultad de los países subdesarrollados en desarrollar su propia industria, y por tanto crear empleo, como consecuencia de la invasión de productos de las potencias mundiales.

3. Responde verdadero (V) o falso (F) y corrige las falsas:

a) La liberalización de las transacciones de capital y el desarrollo de los mercados financieros no afectan al comercio internacional de mercancías.
b) La actividad de las empresas multinacionales consiste en producir en países distintos al de la matriz sólo productos acabados.

4. Una cuota de importación es:

a) Un impuesto a la importación de un determinado producto.
b) Una limitación de las importaciones de un determinado producto impuesta por el país exportador.
c) Un acuerdo de restricción voluntaria de exportaciones resultado de una negociación multilateral.
d) Una limitación de las importaciones de un determinado producto por un período de tiempo determinado.

© Ediciones Pirámide

5. Entre las funciones de la OMC no se encuentra:

a) Administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales.
b) Tratar de resolver las diferencias comerciales.
c) Efectuar recomendaciones de política económica a los países miembros.
d) Cooperar con las demás instituciones internacionales.

6. Una de las razones argumentadas para explicar la progresiva caída del peso del comercio agrario en el comercio mundial (Ley de Engel) es:

a) El mayor nivel de productividad de la agricultura respecto al que disfrutan los servicios.
b) El bajo nivel de elasticidad renta de los productos agrarios.
c) Las mayores fluctuaciones de precios que registran estos productos.
d) La escasa población residente en entornos rurales.

7. Comercio de productos diferenciados se refiere a:

a) Comercio de productos pertenecientes a industrias diferentes.
b) Intercambio de productos finales por piezas y componentes.
c) Comercio de productos que se diferencian en pequeños rasgos.
d) Comercio interindustrial.

8. Las primeras rondas de negociaciones del GATT se centraron en:

a) Las reducciones arancelarias de todo tipo de mercancías.
b) Las reducciones arancelarias de productos industriales.
c) Las reducciones de barreras no arancelarias.
d) Las prácticas comerciales desleales.

9. Si un país con una pequeña cuota en el comercio mundial de un producto impone un arancel a la importación del mismo, ¿qué efecto de los siguientes no se producirá?

a) Aumentará la producción nacional.
b) Disminuirá el excedente de los consumidores.
c) El Gobierno recaudará más ingresos.
d) Una disminución del precio internacional del producto.

10. El término autarquía define una situación comercial en la que un país:

a) Tiene escasas relaciones comerciales con el resto del mundo.
b) Se protege frente a prácticas comerciales desleales.
c) Tiene un elevado grado de apertura comercial.
d) Sólo utiliza el arancel como medida de protección.

© Ediciones Pirámide

11. Cuál de las siguientes rondas no se celebró en el seno del GATT:

a) Ronda Uruguay.
b) Ronda Kennedy.
c) Ronda de Doha.
d) Ronda Tokio.

12. El CCI se creó con la finalidad de impulsar las exportaciones de los PED:

a) Sustituyendo a la iniciativa privada.
b) Otorgando financiación en condiciones ventajosas.
c) Ofreciendo servicios sólo al sector privado.
d) Ofreciendo servicios al sector privado, instituciones de apoyo y a los formuladores de políticas comerciales.

13. El comercio mundial se ve impulsado por:

a) Las devaluaciones competitivas.
b) La Ley Buy American.
c) La deslocalización de la producción.
d) La PAC de la Unión Europea.

14. Si el arancel que grava el producto final es igual al que grava los inputs:

a) La tasa efectiva es mayor que la tasa nominal.
b) La tasa efectiva es menor que la tasa nominal.
c) La tasa efectiva es igual que la tasa nominal.
d) La tasa efectiva es mayor o menor que la tasa nominal dependiendo del porcentaje de inputs importados en el producto final.

Cuestiones cortas

1. Qué significado tiene la cláusula de la nación más favorecida. Excepciones a este principio.

2. Define los siguientes conceptos:

— Autarquía.
— Relación real de intercambio.
— Comercio intraindustrial.
— Subcontratación.
— Dumping.
— Escalada de aranceles.
— Ventaja comparativa.
— Restricción voluntaria de las exportaciones.

© Ediciones Pirámide

3. **Por qué crees que siendo los servicios la principal actividad económica de los países desarrollados, ya que representa entre el 60 y el 70 % de la producción y en empleo, represente sólo la cuarta parte del comercio de mercancías?**

4. **¿Cuál es la razón de fondo por la que los países restringen el comercio internacional? ¿Quiénes se benefician y quiénes salen perjudicados de las restricciones al comercio?**

5. **¿Qué argumento a favor del proteccionismo ha sido admitido por los economistas? ¿Qué limitaciones presenta este argumento?**

© Ediciones Pirámide

RESUMEN DEL TEMA

1. TENDENCIAS DEL COMERCIO MUNDIAL

Crecimiento comercio mundial	• Rápido ritmo de crecimiento por encima del crecimiento de la producción mundial. • Aumento de la tasa de apertura (flujos comerciales/PIB).
¿Qué se comercia?	• Productos agropecuarios han ido perdiendo peso. • Manufacturas han ido ganando peso. • Productos de las industrias extractivas han permanecido estables.
¿Quién comercia?	Los principales protagonistas del comercio mundial han sido los países desarrollados (UE, Estados Unidos y Japón), aunque las economías emergentes y algunos países en desarrollo han ido aumentando su participación.
Otras tendencias	• Aumenta el comercio intrarregional (dentro de la misma región). • Aumenta el comercio intraindustial (dentro de la misma industria).

2. RAZONES DEL CRECIMIENTO DEL COMERCIO

— Beneficios del libre comercio: especialización en los productos con ventajas comparativas, acceso a economías de escala y aumento de la competencia.
— Liberalización del comercio y las inversiones gracias básicamente al GATT/OMC.
— Internacionalización de la actividad empresarial.
— El progreso tecnológico reduce el coste de transportes y comunicaciones.
— Otros factores de interés son el tráfico de perfeccionamiento en países no OCDE, o la homogeneización de los gustos y la mayor seguridad jurídica.

3. DESAFÍOS DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO

El comercio proporciona claros beneficios pero también entraña costes por la adaptación a mercados más amplios. Además plantea importantes desafíos, como su impacto sobre el ***empleo*** y las condiciones laborales, las repercusiones del comercio para los ***países en desarrollo*** y las interrelaciones entre comercio y ***medio ambiente.***

4. EL PROTECCIONISMO

Argumentos a favor del proteccionismo

a) *Proteger la producción y el empleo nacional (dumping social).* La importación de bienes significa transferir renta a los trabajadores extranjeros en detrimento de los trabajadores nacionales y de sus condiciones laborales.
b) *Reducir el desempleo nacional.* Se producen bienes que antes se importaban como forma de reducir el desempleo.
c) *Corregir el déficit.* Se protege un sector porque al reducir sus importaciones mejora el saldo de la BP.
d) *Industria naciente.* Se protege una industria reciente porque no está en condiciones de competir con otras industrias del sector más maduras.

© Ediciones Pirámide

e) *Mejorar la relación real de intercambio.* Al disminuir las importaciones se reducen los precios, mejorando así el país su RRI.
f) *Proteger a los productores nacionales frente al dumping.*
g) *Dar respuesta al comercio no equitativo o juego limpio.* Se frena la importación de un producto procedente de un país con un nivel de proteccionismo superior porque no está «jugando limpio».
h) *Perseguir objetivos de política regional.*

Instrumentos de protección

Directos	Afectan a precios	Arancel *Impuesto que recae sobre los productos importados a su paso por frontera encareciendo así su precio frente a los productos nacionales hasta un nivel que no perjudique la industria nacional.*
		Derechos variables
		Derechos antidumping
		Derechos antisubvención
	Afectan a cantidad	Cuotas de importación *Limitación de las importaciones de un producto determinado en su valor o en su cantidad por un período de tiempo, generalmente un año.*
		Restricción voluntaria de exportaciones
		Acuerdos de ordenación de mercados
Indirectos	Obstáculos técnicos	
	Obstáculos administrativos	

Los efectos de la protección

Efectos a (cp) estáticos inmediatos	Aumenta la producción del sector protegido.
	Disminuye el consumo del sector protegido.
	Aumenta la recaudación del sector público.
	Mejora el saldo de la balanza de pagos.
	Efectos sobre el bienestar.
Efectos a (lp) dinámicos derivados	Desprotección de sectores exportadores que utilizan como input el producto protegido.
	Reducción del incentivo a innovar y obsolescencia del sector protegido.
	Represalias de los socios comerciales (aumenta el proteccionismo).

© Ediciones Pirámide

5. LA REGULACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL: EL SISTEMA GATT/OMC Y EL CCI

OMC ¿Qué es?	Es un conjunto de normas (acuerdos), un foro de negociación, y ayuda a resolver diferencias comerciales entre los miembros.
Principios	1. *Principio de no discriminación*: • Cláusula de nación más favorecida: extensión de preferencias comerciales concedidas a un país al resto de los países. • Principio de trato nacional: igual trato para mercancías nacionales e importadas. 2. *Principio de reciprocidad.* 3. *Acceso previsible a los mercados:* • Prohibición de restricciones cuantitativas. • Principio de transparencia: comunicar medidas que afecten al comercio. 4. *Promoción de competencia leal.*
Rondas de negociación	• Ronda Uruguay: amplia agenda de negociación y creación de la OMC. • Ronda Doha: agenda para el desarrollo.
CCI Objetivo	Propiciar el éxito de las exportaciones de pequeñas empresas de PED mediante las soluciones que ofrece al sector privado, las instituciones de apoyo al comercio y los formuladores de políticas comerciales.
Instrumentos	Ofrece una gama de programas globales, servicios de asesoramiento y capacitación, fuentes de información, herramientas y productos.

© Ediciones Pirámide

ANEXO A

La protección arancelaria efectiva

Hasta ahora hemos examinado cómo un arancel a las importaciones de un producto protege a los productores nacionales de la competencia extranjera. Sin embargo, esa **protección nominal** no siempre es un adecuado indicador de la **protección efectiva** que realmente ofrece. La razón está en que en muchas ocasiones, en el proceso de producción nacional se utilizan componentes, materias primas, partes que son importados. Si estos inputs importados están sujetos a aranceles diferentes de los que se aplican al producto final, la protección efectiva del sector no será igual a la nominal. Así, por ejemplo, una industria nacional de maquinaria se verá protegida por un arancel a la importación de esa maquinaria. Pero si esa industria utiliza acero, caucho y vidrio importados sujetos a aranceles, la cuantificación del efecto conjunto de la protección se complica extraordinariamente.

¿Cómo se puede calcular la protección arancelaria efectiva de un sector?

Los economistas han desarrollado una medida que cuantifica el efecto que para un sector tiene la estructura arancelaria a través del aumento del valor añadido del sector que se deriva de esa protección.

¿Por qué se aborda la medición de la protección a través del aumento del valor añadido? El valor añadido es la diferencia entre el precio del producto final y el de los diversos componentes que intervienen en la producción. El tipo nominal del arancel, que recae sobre el producto final, ocasiona un aumento del valor añadido en la cuantía del arancel. Si se impone un arancel a la importación de alguno de los inputs, el aumento del valor añadido del sector será menor que en el caso de existir solamente el arancel del producto final. Por tanto, el arancel del producto final protege directamente una parte del valor total de ese producto, que es precisamente el valor añadido. Por el contrario, la aplicación de un arancel sobre los inputs supone, al encarecerlo, una disminución del valor añadido en los sectores que incorporan los inputs protegidos.

El concepto de tasa de protección efectiva se define como el incremento (si es positivo) porcentual del valor añadido de una actividad, consecuencia de la estructura arancelaria existente, en comparación con una situación de ausencia de aranceles.

Por tanto, ¿de qué depende la protección arancelaria efectiva?:

— Del arancel del producto final *j*.
— De los inputs empleados para la producción del producto *j*.
— De los aranceles de los inputs, t_i.
— Del valor económico añadido, VA.

Si $t_j = 0$, hablamos de un **tributo implícito.**
Si $t_i = 0$, hablamos de una **subvención bruta.**

Ejemplo: Supongamos que el precio internacional de una máquina agrícola (cosechadora) es de 50.000 u.m. y el del acero necesario para su fabricación es de 20.000 u.m. Supongamos que dos países pretenden fomentar su industria de maquinaria agrícola. Con este propósito, el país *A* establece un arancel del 25% a la importación de cosechadoras en tanto que el país *B* fija un arancel, también del 25% pero sobre la importación de acero. ¿Cuál de los dos países protege más la industria nacional de cosechadoras?

Para evaluar la protección recibida por la industria nacional debemos calcular la protección efectiva en cada país.

© Ediciones Pirámide

$PE_i = [(VAi - VAIi)/VAIi] \times 100$.
VAI_i = valor añadido generado a precios internacionales.
VA_i = valor añadido generado con arancel.

— El valor añadido a precios internacionales es:

$$VAI = 50.000 - 20.000 = 30.000$$

— Tras establecer el arancel, el valor añadido generado en el país *A* para la industria de cosechadoras es:

$$VA(A) = 50.000(1 + 0{,}25\%) - 20\,000 = 42.500 \text{ u.m.}$$

Y en el país *B* es:

$$VA(B) = 50.000 - 20.000(1 + 0{,}25) = 25\,000 \text{ u.m.}$$

En consecuencia, el grado de protección efectiva del país *A* será:

$$PE(A) = [(42.500 - 30.000)/30.000] \times 100 = 41{,}66\%$$

Y en el país *B*:

$$PE(B) = [(25.000 - 30.000)/30.000] \times 100 = -16{,}66\%$$

La protección efectiva aumenta cuando el tipo arancelario del producto final se eleva y cuando disminuye el grado de protección arancelaria sobre los inputs. Si el arancel ponderado de los inputs excede al arancel sobre el producto final, el tipo efectivo de protección sobre el valor añadido de la industria se hará negativo.

Por tanto, el país *A* está apoyando el desarrollo de la industria nacional de cosechadoras al aumentar el valor añadido en su industria un 41,6% más del que se generaría a precios internacionales. El país B, por el contrario, al establecer un arancel sobre la importación de acero (input) está fomentando la producción nacional de acero, pero al mismo tiempo provocando el efecto de desincentivar a la industria nacional de cosechadoras.

Sin embargo, aunque el país *A* apoya el desarrollo de esta industria nacional, los consumidores, los agricultores en este caso, salen perjudicados porque compran una máquina más cara que la que podrían adquirir a precios internacionales, que se traducirá en unos precios agrarios más elevados para todos los consumidores.

ANEXO B

Conferencias ministeriales de la OMC y la ronda del desarrollo

En la ***Conferencia Ministerial de Singapur*** (1996) se ampliaron las negociaciones multilaterales hacia cuatro áreas nuevas (conocidas como «temas de Singapur»), que son: *comercio e inversiones*, *comercio y competencia*, *facilitación del comercio* y *contratación pública.* El primero ya había sido abordado, aunque parcialmente, en la Ronda Uruguay. Con relación a la competencia, se trataba de un tema novedoso desde el punto de vista de su consideración de obstáculo al comercio. En cuanto a la «facilitación del comercio», se intenta reducir la gran diversidad de instrumentos legislativos, trá-

© Ediciones Pirámide

mites administrativos que afectan al comercio internacional. Finalmente, en materia de contratación pública se pretendía conseguir un acuerdo que abarcase a todos los miembros, puesto que el que existía hasta el momento era un acuerdo de carácter plurilateral que afectaba a los países signatarios pero no a todos los miembros de la OMC.

La ***Conferencia de Ginebra*** de 1998, que coincidía con el cincuentenario del establecimiento de la organización, llevó a cabo una evaluación de la aplicación de los distintos acuerdos y la realización de sus objetivos, así como recomendaciones con respecto a otros posibles futuros trabajos. También se presentó una declaración sobre el comercio electrónico.

A la ***Conferencia de Seattle,*** en 1999, se le recuerda principalmente por los acontecimientos «paralelos» que tuvieron lugar durante su celebración, especialmente los relacionados con los movimientos antiglobalización, y hubo que esperar a la siguiente para observar un contenido de gran alcance.

La ***Conferencia de Doha,*** celebrada en noviembre de 2001, haciéndose eco de la Declaración del Milenio lanzada por las Naciones Unidas unos años antes, con el objetivo de contribuir a la reducción de la pobreza en el mundo, propuso una nueva ronda que se conoce con el nombre de Ronda del Desarrollo. Reconociendo que la mayoría de los miembros de la OMC son países en desarrollo pretenden poner sus necesidades e intereses en el centro del programa. El contenido es muy amplio y abarca 21 temas, como la agricultura, los servicios, ADPIC, comercio e inversiones, comercio y política de la competencia, contratación pública, facilitación del comercio, normas, solución de diferencias, comercio y medio ambiente, comercio electrónico hasta cuestiones relacionadas con pequeñas economías, comercio, deuda y finanzas, comercio y transferencia de tecnología, países menos adelantados (PMA), trato especial y diferenciado, entre otros. Al conjunto se denomina el Programa de Doha para el Desarrollo.

En la ***Conferencia de Cancún de 2003*** no se apreciaron progresos reales sobre los temas de Singapur, y el principal punto de desencuentro fue la agricultura, incluido el algodón, incumpliéndose el plazo inicial del 1 de enero de 2005 para la conclusión de las negociaciones. En agricultura, el 1 de agosto de 2004, el Consejo General adoptó una serie de decisiones conocidas como «paquete de julio».

En la ***Conferencia de Hong Kong*** en 2005 se renovó la resolución de completar el programa de trabajo de Doha en su totalidad y concluir las negociaciones en 2006, objetivo que no se cumplió y el director general, Pascal Lamy, suspendió la negociación en julio de 2006. A principios de 2007 se hicieron esfuerzos para tratar de lograr avances significativos.

La séptima ***Conferencia, en Ginebra,*** a finales de 2009, no se concibió como una reunión de negociación y casi todos los miembros expresaron su deseo de llegar a un acuerdo en las negociaciones de la Ronda de Doha para finales de 2010. El tema general de debate fue «La OMC, el sistema multilateral de comercio y el entorno económico mundial actual». Es de destacar los informes de la Secretaría de la OMC sobre la vigilancia de las medidas comerciales de los Gobiernos, en particular a raíz del estallido de la crisis financiera. Algunos expusieron que la OMC debe ocuparse de nuevas cuestiones, como el cambio climático. Se adoptó la decisión, en el ámbito del comercio electrónico, de no imponer derechos de aduanas a las transmisiones electrónicas, hasta la próxima reunión, que los miembros convinieron en celebrar en 2011.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Krugman, P. R. y Obstfield, M. (2006): *Economía internacional.* Pearson Addison Wesley.
OMC (anual): *Informe sobre el comercio mundial* y *Estadísticas del comercio internacional.*
Tugores (2005): *Economía internacional.* McGraw-Hill.

© Ediciones Pirámide

3 Los flujos financieros internacionales

INTRODUCCIÓN

¿Por qué estudiar los flujos financieros internacionales?

La reciente crisis que estalló en el mercado hipotecario de Estados Unidos propagándose rápidamente hacia otros activos, mercados y países y convirtiéndose en una crisis económica de enormes dimensiones y consecuencias, nos ha familiarizado con el mundo financiero. Así, muchas personas, dentro y fuera de los círculos académicos, comienzan a manejar términos como hipotecas *subprime*, burbuja financiera, agencias de calificación y nombres propios como Lehman Brothers, agencia Moody's o Banco de Pagos de Basilea, tratando de entender la compleja arquitectura financiera internacional.

Las dudas en torno a estas cuestiones son numerosas. ¿Cómo puede afectar la caída de un fondo de inversiones en Nueva York a la Bolsa de Tokio? ¿Por qué una empresa española decide invertir en una fábrica textil en Brasil en lugar de exportar el producto? ¿Qué consecuencias tiene esta decisión sobre el empleo o las oportunidades de empleo en España? ¿Por qué un país como China está interesado en comprar títulos de deuda pública española?

Detrás de estas cuestiones se encuentra un sistema financiero cada vez más globalizado, donde existen estrechas conexiones entre los mercados financieros nacionales y en el que los mercados financieros internacionales han crecido de forma espectacular. El capital circula libremente por todo el mundo y se ha convertido en el principal vínculo entre unos países y otros impulsando con fuerza la globalización de la economía. Los cambios en las variables financieras se trasladan rápidamente a la economía real. Así, unos bajos tipos de interés en una economía atraerán a los prestatarios que buscan el dinero más barato. La crisis financiera actual, con el endurecimiento de las condiciones de concesión de crédito, ha provocado una caída de la demanda de consumo e inversión, resintiéndose el crecimiento económico y el empleo.

Las finanzas internacionales constituyen no sólo un tema candente por las especiales circunstancias que atravesamos, sino también uno de los grandes ámbitos que

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

tradicionalmente han centrado la atención, junto con el comercio internacional, de los estudiosos de la economía mundial. Su importancia queda por tanto fuera de toda duda. La dificultad en la elaboración de este capítulo estriba en seleccionar los contenidos más adecuados y relevantes, ya que existen grandes diferencias de unos autores a otros en el tratamiento de estos temas, entre otras cuestiones, porque convencionalmente existen distintas clasificaciones de los flujos financieros y por las dificultades del registro adecuado de muchos de ellos.

Nosotras hemos optado por centrarnos en los principales flujos financieros que tienen lugar entre los países: las inversiones directas extranjeras y las inversiones extranjeras en cartera. Las primeras nos permiten aproximarnos a la realidad de sus principales protagonistas, las empresas multinacionales, cuyo papel en las relaciones económicas mundiales es cada vez mayor. Y las segundas, por sus especiales características, nos llevan a enlazar con el análisis de las crisis financieras internacionales, que tienen en la actualidad un indudable interés.

¿Qué estudiar?

El primer apartado trata con carácter general la expansión registrada por los flujos internacionales de capital financiero y las principales razones que han contribuido a este espectacular crecimiento.

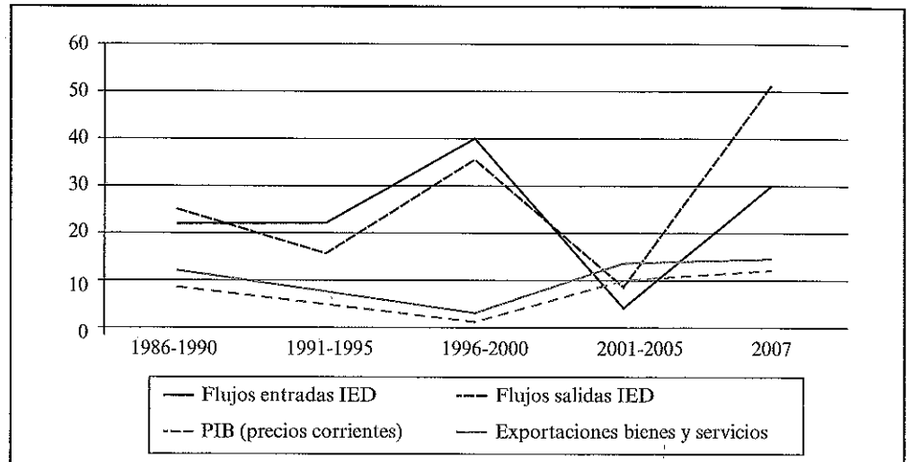
En el segundo apartado se aborda la inversión directa extranjera y las empresas multinacionales. Se expone la tendencia seguida por este tipo de inversión, la distribución geográfica, tanto del origen como del destino de la misma, así como la composición sectorial. Se analizan los principales factores que determinan que una empresa decida producir en el exterior a la luz de las principales teorías, así como los principales efectos de esa inversión, tanto para el país emisor como para el receptor.

El tercer apartado se dedica a revisar brevemente el concepto de inversión extranjera en cartera y sus características, mientras el cuarto apartado aborda las crisis financieras internacionales. Especialmente las que han tenido lugar desde la década de los noventa hasta la actualidad, por su estrecha conexión con el avance de la globalización financiera. El apartado revisa los diferentes modelos que han surgido para tratar de explicar las causas de las crisis financieras y aborda el origen y consecuencias de la crisis actual.

El tema finaliza con el estudio del Fondo Monetario Internacional y su papel en materia de supervisión del sistema financiero y asistencia técnica a países miembros, dejando para el capítulo 7 el análisis de su labor de asistencia financiera a países en desarrollo.

1. LOS MOVIMIENTOS INTERNACIONALES DE CAPITAL

En el tema anterior nos centramos en los intercambios internacionales de bienes y servicios y destacábamos el intenso crecimiento registrado especialmente desde la segunda mitad del siglo XX. Sin embargo, como ya tuvimos ocasión de comentar en el primer capítulo, uno de los cambios más llamativos que ha venido mostrando la economía mundial ha sido el gran dinamismo de los flujos internacionales de capitales que se han convertido en el principal vínculo entre unos países y otros, contribuyendo así a la creciente integración de la economía mundial. Esto responde a que el ritmo de crecimiento de los intercambios financieros ha sido en las últimas décadas superior al del comercio y la producción mundial, tendencia que, como se observa en el gráfico 3.1, sólo se ve truncada en el período posterior a las crisis de los noventa.



FUENTE: Elaboración propia con datos de UNCTAD. *World Investment Report.*

Gráfico 3.1. Evolución del PIB y los flujos comerciales y financieros. Tasas de crecimiento anual.

Este crecimiento ha venido acompañado de espectaculares cambios en la *composición* de los flujos, especialmente en las décadas más recientes. Al mismo tiempo aparecen nuevos sectores, especialmente asociados a las nuevas tecnologías (informática, electrónica, etc.), y nuevos países y regiones, que no sólo son muy atractivos para el destino de los capitales, sino que también emergen con fuerza como emisores de corrientes financieras. Surgen así nuevas oportunidades de inversión ligadas al crecimiento de la economía mundial, en especial de los denominados países emergentes (China, India, Brasil, Rusia...), y otros como los países del este europeo recientemente incorporados a la Unión Europea.

***a)* ¿Qué razones contribuyen a explicar la expansión de los flujos financieros a nivel mundial?**

— *El proceso de liberalización financiera* iniciado en los años setenta, que abarca desde la eliminación de obstáculos a las entradas y salidas de capi-

© Ediciones Pirámide
© Ediciones Pirámide

tal hasta la desregulación de las operaciones financieras (véase el caso de estudio 3.1).

— *La internacionalización del sistema financiero* a raíz de la creciente interconexión entre los mercados nacionales y el desarrollo de los mercados financieros internacionales. También ha contribuido a ello el considerable avance en la integración financiera en la Unión Europea en la última década, siendo la introducción del euro y el establecimiento del eurosistema factores determinantes[1].

— *La institucionalización de la inversión,* que se refiere al creciente peso de los inversores institucionales, como los fondos de pensiones, compañías de seguros y fondos de inversión, intermediarios financieros que invierten grandes cantidades y permiten a los pequeños ahorradores participar en los mercados financieros internacionales.

— *Las innovaciones tecnológicas,* que facilitan el conocimiento de nuevas oportunidades de inversión, la realización de operaciones financieras entre inversores de diferentes países y la conexión de mercados financieros nacionales las 24 horas del día (mercado continuo).

— *El espectacular crecimiento de las empresas multinacionales,* ya que, como veremos más adelante, la inversión extranjera se ha convertido en el principal vehículo de expansión para estas empresas.

b) ¿Qué formas pueden adoptar los flujos financieros?

Existen diferentes clasificaciones de los flujos financieros[2], pero para simplificar podemos decir que habitualmente éstos toman la forma de inversiones directas extranjeras, de inversiones en cartera y préstamos.

— *La inversión extranjera directa (IED)* incluye las que reflejan un objetivo del inversor de obtener una rentabilidad duradera en la empresa en la que invierte, alcanzando un grado significativo de influencia en sus órganos de gestión. La regla práctica especificada en el Quinto Manual de Balanza de Pagos del FMI define como inversor directo al propietario de un 10% o más del capital de la empresa de inversión directa.

— *La inversión en cartera (IEC)* representa la adquisición de valores extranjeros, como acciones, bonos u otros activos financieros, ninguno de los cuales implica una gestión activa. En términos generales, esto significa que el inversor tiene menos del 10% del total de las acciones o un porcentaje inferior al necesario para alcanzar la mayoría de votos.

[1] BCE (2008).

[2] Se suele tomar como referencia el Manual de Balanza de Pagos del FMI, que diferencia entre inversiones directas, inversiones en cartera, instrumentos financieros derivados y otras inversiones entre las que se encuentran los créditos comerciales y los préstamos.

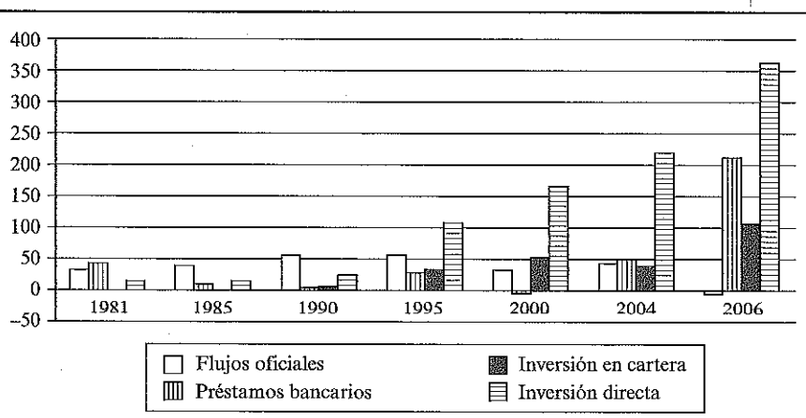
© Ediciones Pirámide

— *Los préstamos.* Son contratos de duración determinada (el vencimiento del préstamo) entre el prestamista y el prestatario. El prestamista recibirá los intereses y la amortización del principal según el calendario estipulado en el contrato y no variará aunque cambie la capacidad de pago del prestatario.

Atendiendo a estos tres tipos de flujos, observamos que la composición de las entradas de capital ha variado a lo largo del tiempo. Así, se observa entre los años setenta y noventa una disminución de los préstamos bancarios, que pasan de suponer el 80% a finales de los setenta al 36% en los noventa y un aumento de las inversiones directas y en cartera, siendo estas últimas las que han crecido a un ritmo más elevado, pasando del 9% al 44% en ese mismo período. A partir de los noventa, el ritmo de crecimiento de las inversiones, tanto directas como en cartera, se acelera de forma espectacular. Y también se observa un crecimiento de los préstamos a raíz de los bajos tipos de interés que han marcado la economía mundial desde 2001 hasta el estallido de la crisis.

Los recursos financieros destinados a países en desarrollo, a pesar de que no suponen un porcentaje muy elevado del total de flujos financieros a nivel internacional, tienen una gran relevancia para estos países, dada su dependencia financiera del exterior.

En los flujos totales netos de recursos a los países en desarrollo se observa un cambio en la importancia relativa de los mismos. Así, mientras que en los años ochenta los préstamos y los flujos oficiales constituían la principal fuente de financiación, a partir de los años noventa, las *inversiones extranjeras de cartera (IEC),* y sobre todo la *inversión extranjera directa (IED) son* las que contribuyen en mayor medida a la financiación de estos países.



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco Mundial. *Global Development Finance.*

Gráfico 3.2. Flujos financieros netos a países en desarrollo (en miles de millones de $ USA).

© Ediciones Pirámide

Por tanto, siendo la IED y la IEC las dos formas principales que adoptan los movimientos internacionales de capitales, en el resto del tema vamos a centrarnos en analizar su evolución, determinantes y características, así como los efectos o implicaciones de las mismas especialmente para las estrategias de desarrollo de los países receptores.

CASO DE ESTUDIO 3.1
¿Liberalización financiera o controles a los flujos de capital?

Durante décadas, la mayoría de los Gobiernos y economistas han sido partidarios del establecimiento de estrictos controles y limitaciones a los flujos financieros, con el fin de reducir problemas como la inestabilidad cambiaria o la posibilidad de evasión de capitales. Sin embargo, la caída del sistema monetario internacional de Bretton Woods en los años setenta, junto con otros factores como la creciente demanda de financiación derivada de la expansión del comercio mundial, supuso un cambio en estos planteamientos. Se inicia entonces por parte de los países desarrollados un intenso proceso de desregulación y liberalización de los movimientos del capital, al que se incorporan una década más tarde los países en desarrollo. Este proceso de liberalización del capital se produce de forma muy rápida, con lo que, a pesar de iniciarse más tarde que la liberalización del comercio, pronto alcanza un elevado grado de intensidad, con una fuerte integración de los mercados financieros nacionales a nivel mundial y una espectacular expansión de los mercados financieros internacionales.

Pero diversos episodios de turbulencias financieras han evidenciado el papel que la libre circulación del capital puede jugar en el estallido y contagio de las crisis financieras, así como en la inestabilidad y vulnerabilidad de los sistemas financieros. Se pone así en tela de juicio la eliminación de los controles a los movimientos del capital, generándose una gran controversia en torno al tema.

Por un lado, el principal argumento a favor de la liberalización financiera es, al igual que en el caso del libre comercio, una asignación más eficiente del capital. Así, un país puede movilizar un mayor volumen de ahorro al tener los inversores acceso a una gran diversidad de instrumentos financieros en diferentes mercados[3]. En este sentido, también se consigue una mayor eficiencia de las inversiones, por cuanto los recursos financieros se dirigirán a aquellos países que proporcionan oportunidades de inversión más productivas, abandonando aquellas zonas donde los rendimientos esperados sean menores. La libre circulación del capital también viene asociada tradicionalmente a la capacidad de generar empleo, el aumento de la productividad, la transferencia de conocimientos especializados y tecnología, la mejora de la competitividad de las empresas, la intensificación de las exportaciones y su contribución al desarrollo económico a largo plazo.

Por otro lado, los anteriores planteamientos suscitan numerosas críticas por parte de los que se manifiestan a favor del establecimiento de controles y límites a la circulación del capital. Uno de los argumentos que sostienen esta postura es la minimización de problemas como la volatilidad del tipo de cambio y la inestabilidad de la balanza de pagos. Asimismo, las recientes crisis financieras internacionales han puesto de manifiesto la existencia de una estrecha conexión entre la liberalización de las entradas y salidas de capital a corto plazo o especulativo y la frecuencia de episodios de turbulencias financieras. Por último, también se señala la existencia de un importante obstáculo en la consecución de una asignación eficiente: la información en los mercados financieros suele ser asimétrica e incompleta. Y, en este contexto, se pueden producir ineficiencias derivadas de tres problemas: selección adversa, riesgo moral y conducta gregaria o comportamiento rebaño[4].

En definitiva, a pesar de las oportunidades que ofrece la libre circulación del capital, ésta también entraña importantes riesgos que habrá que tener en consideración estableciendo los mecanismos adecuados para tratar de evitarlos.

[3] Esta ventaja potencial aún no se manifiesta de forma plena, puesto que todavía se observa en los países desarrollados una correlación entre las tasas de ahorro e inversión internas que, aunque decreciente, pone de manifiesto que la integración en los mercados financieros no ha roto el vínculo entre esas dos variables.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Investigación
LA TASA TOBIN

En los años setenta, James Tobin, premio Nobel de Economía en 1981, presentó la denominada tasa Tobin. Esta tasa consiste en la imposición de un impuesto a las transacciones financieras que atraviesan las fronteras nacionales, con el fin, en sus propias palabras, de «echar arena a los excesivamente aceitados engranajes del sistema financiero». Se trata de una tasa que ha suscitado una enorme polémica y no cabe duda de que el contexto de crisis financiera que atraviesa la economía mundial en la actualidad ha reavivado el debate.

Investiga cuáles son las ventajas e inconvenientes que conllevaría la aplicación de una tasa Tobin a las transacciones financieras.

2. LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

En este epígrafe se analizarán fundamentalmente los movimientos de capitales producidos por las actividades de las empresas multinacionales (EM) en países extranjeros.

2.1. Conceptos básicos

De acuerdo con la definición de la OMC, se habla de inversión extranjera directa (IED) cuando un inversor radicado en un país (el país de origen) adquiere un activo en otro país (el país receptor) con la intención de administrar o influir de manera decisiva en la gestión de ese activo. Habitualmente, el inversor y el ac-

[4] Varela, F. (2000).

© Ediciones Pirámide

tivo que éste administra en el extranjero son sociedades mercantiles. En este caso, el inversor que realiza la IED, localizado en el país de origen, suele conocerse con el nombre de ***empresa «matriz»,*** y las empresas localizadas en el país o países extranjeros se conocen como ***empresas «filiales».***

Así, cuando una empresa realiza inversión directa en el exterior se convierte en **empresa multinacional.** Una vez establecida una inversión directa, todas las operaciones entre las empresas de un mismo grupo, cualquiera que sea su naturaleza (con la única excepción de los derivados financieros), deben incluirse en esta categoría. Se incluyen las participaciones en el capital y las dotaciones a sucursales, los beneficios reinvertidos y cualquier tipo de financiación materializada en instrumentos de deuda. También la inversión en inmuebles se recoge en este mismo epígrafe.

RECUADRO
¿Cómo se registran los flujos financieros en una empresa multinacional española?

Las operaciones y saldos entre una empresa matriz residente en España y sus filiales o sucursales en el exterior se registrarían de la siguiente forma: las financiaciones de todo tipo que la matriz residente conceda a sus filiales o sucursales no residentes se incluirían dentro de las inversiones españolas en el exterior, de forma similar a lo que ocurre con el resto de las operaciones de la cuenta financiera. En cambio, las financiaciones, de todo tipo, que las filiales o sucursales no residentes pudieran conceder a su matriz española se clasifican como una menor inversión española en el exterior, en lugar de como una inversión extranjera en España, como ocurriría de no existir una relación de inversión directa. Esto es así porque es la empresa matriz la que tiene una influencia significativa en la gestión de sus filiales y sucursales, y no al contrario. De forma simétrica, las financiaciones concedidas por matrices no residentes a sus filiales o sucursales residentes se incluirán en inversiones extranjeras en España, y las financiaciones concedidas por las filiales o sucursales residentes a la matriz no residentes se clasifican como una menor inversión extranjera en España.

FUENTE: Banco de España.

Las **modalidades** de entrada de la IED o las **formas** en que dicha inversión se produce pueden ser:

a) La matriz invierte en la *creación de nuevas plantas y equipos nuevos en el extranjero.*
b) La matriz *transfiere fondos para financiar la ampliación de las subsidiarias en el extranjero.*
c) La subsidiaria extranjera *reinvierte sus beneficios en su expansión.*
d) La matriz realiza *fusiones y adquisiciones de una parte o de todo el capital social de empresas extranjeras.*

© Ediciones Pirámide

Las tres primeras modalidades significa «nueva IED» *(greenfield),* en tanto que la última no supone, en principio, un aumento del stock de capital del país, sino un cambio de titularidad en la propiedad de las empresas adquiridas.

La internacionalización de la empresa a través de la IED ha venido registrando un crecimiento sustancial, consecuencia, tanto del mayor número de empresas multinacionales como de las mayores inversiones de estas empresas o aumento de su índice de transnacionalidad. En 2007, antes de que se generalizara la crisis económica y financiera a nivel mundial, unas 79.000 empresas multinacionales y sus 790.000 filiales extranjeras generaron un producto bruto que representó aproximadamente el 11% del PIB mundial, realizaron el 33% de las exportaciones mundiales y el número de empleados ascendió a unos 82 millones.

RECUADRO
¿Dónde encontrar información sobre inversiones directas y empresas multinacionales?

La información relativa a la IED y las empresas multinacionales está disponible en las siguientes formas:

— Los *flujos* de IED, que recogen las cantidades de IED realizadas en un período de tiempo determinado, generalmente en un año.
— El *stock* de IED, que mide la IED acumulada, es decir, la suma de los flujos de IED realizada en un determinado período.
— La *actividad* de las multinacionales, medida por el valor de los activos en el extranjero, las ventas, el número de empleados y el número de filiales en el extranjero.

En cuanto a las principales fuentes de información se encuentran en:

— La *balanza de pagos* de los países, en concreto, los datos de la balanza financiera, que, de acuerdo con las directrices recomendadas por el 5.º Manual de Balanza de Pagos del FMI, descompone los movimientos de capitales en: inversiones directas, inversiones en cartera, derivados financieros y otra inversión.
— *Global Development Finance,* en el Banco Mundial, que ofrece información sobre los flujos de capitales distinguiendo entre los oficiales y privados y entre préstamos, inversiones en cartera e inversiones directas extranjeras.
— La UNCTAD, que desde 1991 ofrece un informe anual sobre las inversiones en el mundo, en donde, además de los datos sobre el stock y los flujos de IED, su distribución geográfica y su análisis, ofrece también la relación de las 25 principales multinacionales no financieras del mundo, y los principales datos sobre su actividad.
— La revista *Fortune* ofrece el ranking de las 500 mayores multinacionales mundiales (ranking Fortune Global), permitiendo seleccionarlas por países.
— Los estudios del Boston Consulting Group (BCG) sobre la creciente influencia en los mercados internacionales de las empresas de los mercados emergentes.

© Ediciones Pirámide

2.2. Tendencias de la inversión extranjera directa

En este apartado se trata de exponer una breve revisión de la evolución y fluctuaciones registradas por los flujos de IED a lo largo de las diferentes etapas que marcan las relaciones económicas internacionales.

— ***Etapa tradicional (1879-1914).*** Como vimos en el tema 1, esta etapa registra importantes flujos financieros. Hacia 1914, el stock acumulado de IED procedía prácticamente en su totalidad de los países desarrollados, fundamentalmente Europa, y se dirigía en más de un 60% a los PED. Por sectores, la IED acumulada se concentraba en un 55% en recursos naturales, un 30% en servicios ligados al comercio, como los financieros y transportes, y sólo un 15% en manufacturas[5].

— ***Etapa de entreguerras (1918-1945).*** Tras la Primera Guerra Mundial, Europa occidental fue perdiendo importancia relativa, en tanto que Estados Unidos iba ganando participación como origen de la IED. Así, a finales de los años treinta, realizaba casi el 30% del stock de IED estimada, aunque Reino Unido todavía representaba casi el 40%. En este período se observa un menor dinamismo que tuvo que ver con todos los acontecimientos de esta etapa y la profunda recesión económica que se vive en la misma.

— ***Etapa de posguerra (1945-1980).*** La década de los cincuenta y sesenta estuvo dominada por las multinacionales estadounidenses y hacia 1960, el stock de IED emitida por los Estados Unidos representaba casi la mitad de la mundial. Esta inversión se dirige fundamentalmente hacia los países europeos motivada por la búsqueda de nuevos mercados, en tanto que la dirigida hacia los PED, especialmente a América Latina (50%), trataba de abastecerse de recursos naturales y materias primas. La crisis económica de los setenta incidió en la desaceleración del crecimiento de los flujos de IED afectando fundamentalmente a la destinada a los PED, que, en el período 1975-1980, reciben tan sólo el 23% del total[6].

— ***Etapa actual.*** En esta etapa podemos distinguir tres subperíodos:

a) El proceso de liberalización financiera iniciado en los años setenta *hace que en los ochenta y hasta mediados de los noventa* las corrientes de IED se duplicaron en relación tanto con la FBCF[7] como con el PIB mundial. El valor añadido de todas las filiales extranjeras representó el 6% del PIB en 1991 frente al 2% de 1982 (UNCTAD, 1996), favorecidas por el auge

[5] Dunning, J. H. (1993).

[6] Esta desaceleración también se debió a la oleada de créditos bancarios excepcionalmente baratos que se convirtieron en una fuente alternativa de financiación. Esta cuestión ya ha sido analizada en el primer capítulo al comentar el denominado reciclaje de los petrodólares.

[7] Formación bruta de capital fijo (FBCF).

© Ediciones Pirámide

de las fusiones y adquisiciones utilizadas cada vez más como estrategia empresarial. Los países desarrollados continúan siendo el principal destino y origen de la inversión, representando alrededor del 95% de los flujos de salida y el 75% de las entradas. Pierde peso Estados Unidos a favor de Europa occidental, que en el período 1990-1994 representa más del 40% como destino frente al 18% de Estados Unidos. Desde mediados de los ochenta, la IED también crece hacia los PED, produciéndose un cambio en la distribución geográfica, ya que son los países del sudeste asiático el principal destino en detrimento de América Latina.

CUADRO 3.1

Indicadores seleccionados de IED, comercio y producción (1986-2009) (tasa de crecimiento anual en porcentaje)

Concepto	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2007	2009
Flujos entradas IED	23,6	22,1	39,9	5,2	29,9	–37,1
Flujos salidas IED	25,9	16,5	36,1	9,2	50,9	–42,9
Acervo IED entrada	15,1	8,6	16,1	13,3	22,0	14,5
Acervo IED salida	18,1	10,6	17,2	14,6	22,3	17,1
Producto bruto filiales	17,0	6,7	7,3	13,9	19,4	–5,7
Exportaciones filiales	21,7	8,4	3,9	14,8	15,4	–22,2
Empleados filiales	5,3	5,5	11,5	6,7	16,6	1,1
PIB (precios corrientes)	9,4	5,9	1,3	10,0	11,5	–9,5
FBCF	10,0	5,4	1,1	11,0	13,1	–10,3
Exportaciones b. y s.	11,6	7,9	3,8	14,8	15,4	–21,4

FUENTE: UNCTAD, *World Investment Report,* varios años.

b) A pesar de los avances registrados en anteriores etapas es *en la segunda mitad de los noventa* cuando los flujos de IED crecen espectacularmente, a una tasa anual del 36% frente al 1,3% del PIB o al 3,8% de las exportaciones de bienes y servicios (véanse cuadro 3.1 y gráfico 3.1). La extensión de la desregulación y las privatizaciones, la reducción del proteccionismo comercial, tanto por la entrada en vigor de los compromisos adoptados en la Ronda Uruguay del GATT como por el dinamismo de los procesos de integración económica, la transición de las economías de Europa central y oriental, las reformas económicas en muchos PED, la expansión de los convenios bilaterales para la promoción y protección recíproca de inversiones y los avances en las TIC contribuyen a esta expansión. Es en estos años cuando se produce una irrupción espectacular de la inversión directa en el exterior de empresas españolas que se dirigieron fundamentalmente hacia América Latina, convirtiendo a nuestro país en el segundo inversor de la región tras Estados Unidos (véase el caso de estudio 3.2).

© Ediciones Pirámide

c) *En la primera década del presente siglo,* los flujos de IED han seguido la senda cíclica de la actividad económica, y así, los dos primeros años se vieron afectados por la inestabilidad geopolítica y el declive de la actividad en las principales economías avanzadas, frenando su caída en 2003. En 2004 retomaron el crecimiento registrando una gran expansión hasta 2007 en todas las direcciones. El crecimiento económico, los altos beneficios empresariales, el aumento importante del valor de los activos inmobiliarios y de los títulos valores de las empresas y los bajos tipos de interés impulsaron la IED, fundamentalmente de las *fusiones y adquisiciones* (F&A), llegando éstas a representar las dos terceras partes de la IED mundial[8].

En términos de distribución regional, y como podemos observar en los siguientes cuadros, los países desarrollados europeos y Estados Unidos han perdido peso en los últimos años a favor de los países asiáticos como destino de inversión y también como emisores de capitales.

CUADRO 3.2

Evolución de entradas de IED en los principales países y regiones (1995-2009) (en miles de millones de dólares y en porcentaje)

	1995-2000	2001-2006	2007	2008	2009
Total IED		**851,0**	**2.100**	**1.771**	**1.114**
Ec. Desarrolladas	**73,4**	**64,9**	**68,8**	**57,5**	**50,8**
UE	42,8	43,9	44,0	30,3	32,5
Japón	0,6	1,0	1,1	1,4	1,1
Estados Unidos	23,1	14,5	12,7	18,3	11,7
E. en desarrollo	**25,6**	**32,6**	**26,9**	**35,6**	**42,9**
África	1,2	2,8	3,0	4,1	5,3
América Latina Caribe	9,9	9,3	7,8	10,3	10,5
Asia	14,4	19,1	16,0	21,0	27,0
Ec. en transic. Europa	**1,0**	**3,0**	**12,3**	**6,9**	**6,3**

FUENTE: Elaboración propia a partir de UNCTAD, *World Investment Report,* varios años.

Como consecuencia de la grave crisis financiera y económica iniciada en 2007, y que tendremos ocasión de analizar en el apartado cuatro, los flujos de IDE han sufrido en estos últimos años una notable caída. Y, como puede observarse en el

[8] En esta modalidad juegan un creciente papel los *fondos de capital-riesgo,* que adquieren, cada vez más frecuentemente, grandes sociedades cotizadas en bolsa frente a su estrategia anterior de invertir en activos de gran rendimiento y alto riesgo, que los hacía más afines a la inversión de cartera que la inversión directa.

© Ediciones Pirámide

cuadro 3.2, ésta ha sido especialmente intensa en el caso de las economías desarrolladas.

En esta década se afianza lo que puede denominarse un nuevo mapa financiero mundial, pues aunque la IED de salida sigue estando bastante concentrada en los países desarrollados, los PED, fundamentalmente los llamados países emergentes, no sólo han venido ganando peso como lugar de destino de la inversión extranjera, sino que están surgiendo con fuerza como fuentes de emisión de inversiones. Esta situación ha ido modificándose rápidamente y estamos asistiendo a uno de los cambios más significativos de la economía mundial. En 2009, por primera vez en la historia, las economías en desarrollo y en transición absorben la mitad de las entradas de IED a nivel mundial y constituyen una cuarta parte de las salidas mundiales (véanse cuadro 3.3 y gráfico 3.4).

CUADRO 3.3

Evolución de salidas de IED en los principales países y regiones (1995-2009) (en miles de millones de dólares y en porcentaje)

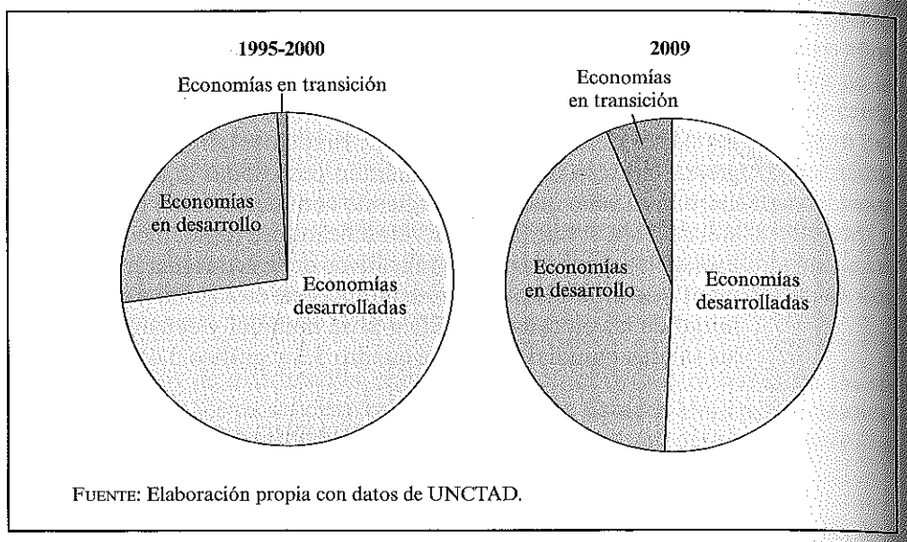
	1995-2000	2001-2006	2007	2008	2009
Total IED	**631,0**	**831,4**	**2.268**	**1.929**	**1.101**
Ec. desarrolladas (%)	**89,2**	**87,0**	**84,8**	**81,5**	**74,5**
UE	59,6	52,4	57,2	47,5	35,3
Japón	3,5	4,7	3,7	6,6	6,8
EEUU	17,8	19,2	15,7	17,1	22,5
E. en desarrollo (%)	**10,5**	**11,6**	**12,7**	**15,4**	**20,8**
África	0,3	0,2	0,5	0,5	0,5
América Latina Caribe	3,0	3,6	2,5	4,3	4,3
Asia	7,2	7,8	10,0	10,6	16,0
Ec. en transic. Europa	**0,3**	**1,3**	**2,3**	**3,1**	**4,6**

FUENTE: Elaboración propia a partir de UNCTAD, *World Investment Report,* varios años.

Y las previsiones indican que seguirán ganando peso como destinos privilegiados de la IED. De acuerdo con la UNCTAD[9], entre las localizaciones más atractivas para los próximos años (2010-2012) aparecen los países emergentes, en particular Brasil, la Federación de Rusia, la India y China (los BRIC). Como podemos observar en el gráfico 3.5, entre los mayores receptores de IED, en 2009 China pasó a ocupar el segundo lugar después de los Estados Unidos. Además, como hemos dicho, también están creciendo de manera significativa como emisores de IED, consecuencia, tanto del mayor número de empresas multinacionales como de las mayores inversiones de las empresas o aumento de sus índices de

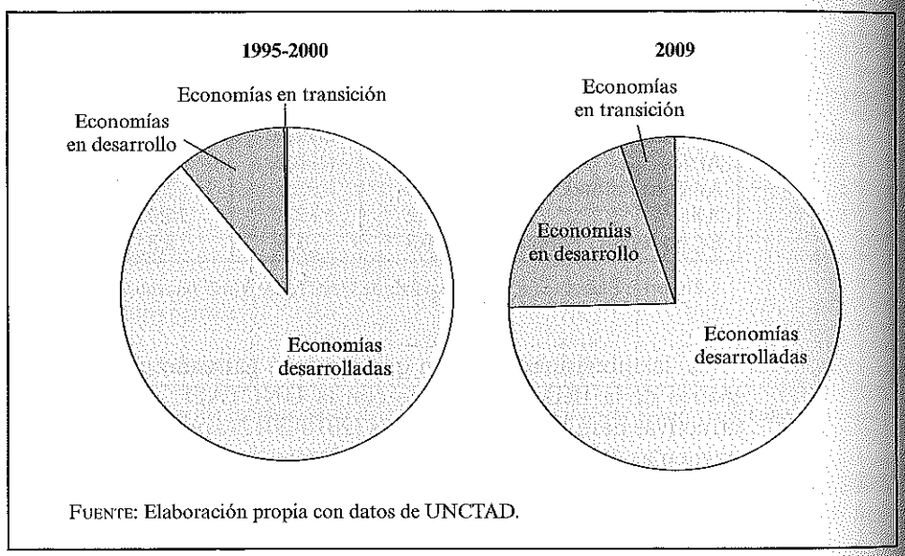
[9] *World Investment Prospects Survey 2010-2012.*

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

Gráfico 3.3. Distribución de las entradas de IED por grupos de países[10].



FUENTE: Elaboración propia con datos de UNCTAD.

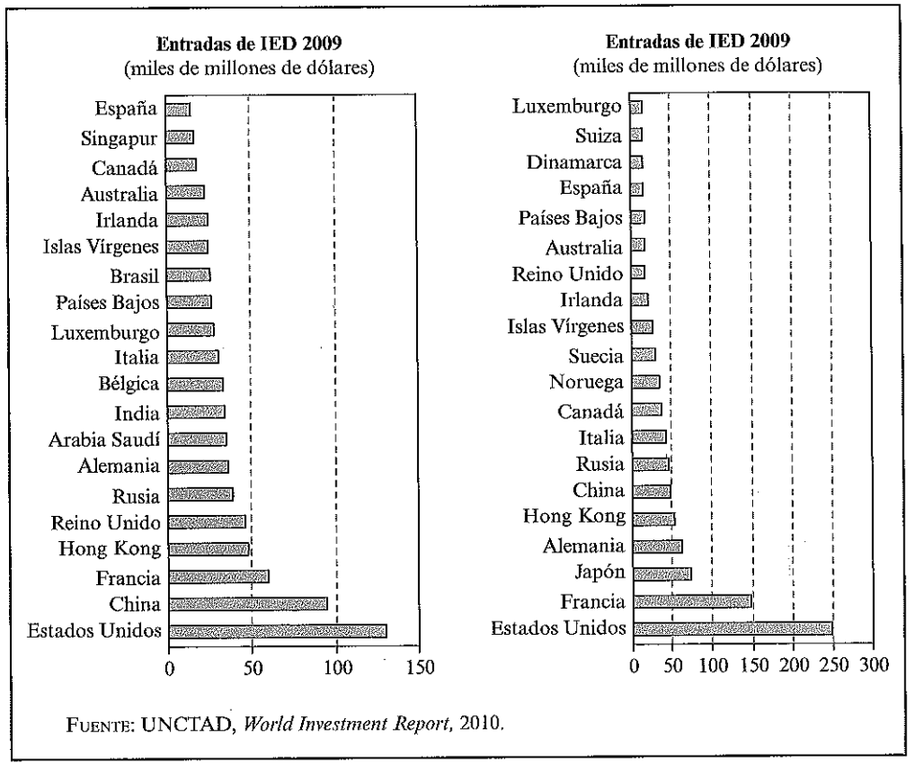
Gráfico 3.4. Distribución de las salidas de IED por grupos de países.

[10] Con el grupo de países en transición nos referimos a los países en transición de Europa central y oriental.

© Ediciones Pirámide

transnacionalidad. Aunque también han influido la implicación de un número creciente de países en el ámbito de la IED, el fortalecimiento de las relaciones entre países de la misma región y el crecimiento de los flujos de inversiones Sur-Sur.

Estos recientes cambios han generado un creciente interés por analizar el fenómeno de las multinacionales de los mercados emergentes, partiendo de la abundante literatura existente en torno a las multinacionales de los PD y PED[11].



FUENTE: UNCTAD, *World Investment Report*, 2010.

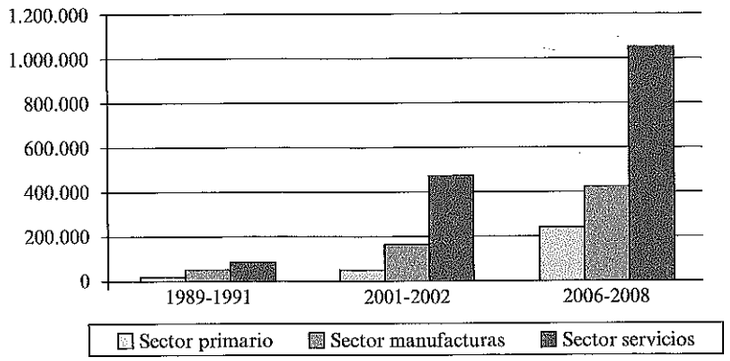
Gráfico 3.5. Corrientes de IED en principales economías 2009.

En cuanto a la *distribución sectorial,* y como puede verse en el gráfico 3.6, el sector servicios concentra casi las dos terceras partes del stock de la inversión directa mundial cuando en la década de los noventa representaba algo menos de la mitad. Las empresas están adoptando cada vez más estrategias de deslocalización *(offshoring)* de servicios empresariales, bien procedentes de sus filiales en el extranjero, bien de proveedores extranjeros independientes. La industria manufacturera

[11] Dunning, J. H., Hoesel, R. y Narula, R. (1998); Wells, L. T. (1983).

© Ediciones Pirámide

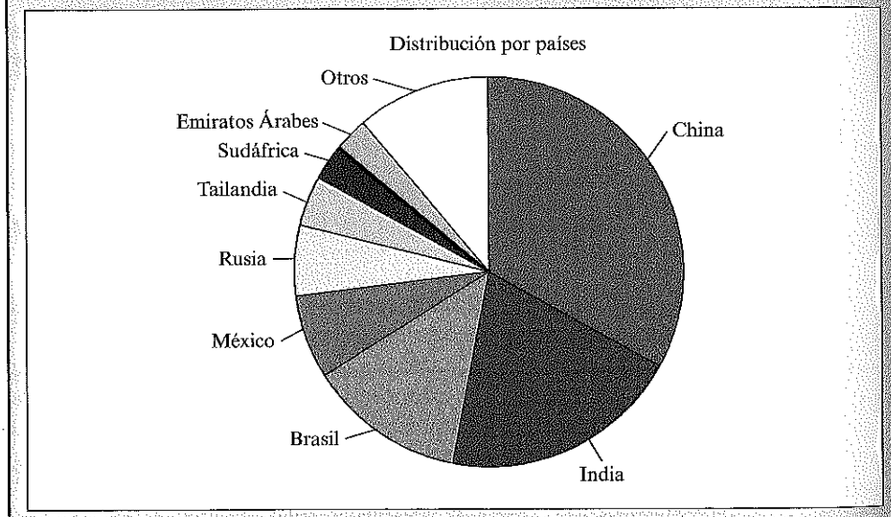
sigue disminuyendo su participación, que ronda el 30% de la inversión total, mientras que solamente un 10% del stock de inversión corresponde al sector primario.



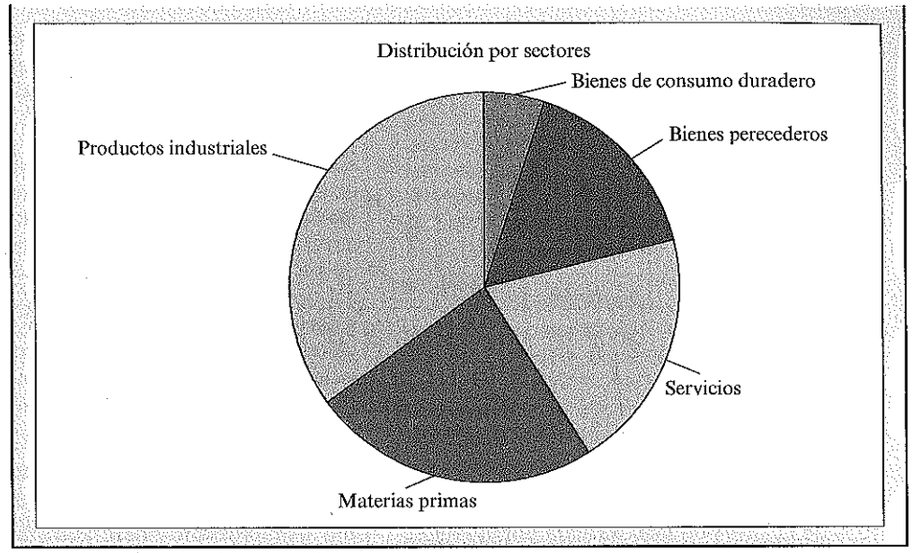
FUENTE: Elaboración propia a partir de UNCTAD, *World Development Report,* varios años.

Gráfico 3.6. Distribución de los flujos de entrada de IED por sectores.

RECUADRO
Las multinacionales de los países emergentes, dónde están y en qué sectores operan



© Ediciones Pirámide



FUENTE: BCG (2011).

CASO DE ESTUDIO 3.2
Las empresas españolas salen de compras por el mundo

Desde hace poco más de una década, la expansión internacional de las empresas españolas en el exterior se ha desplegado de una manera espectacular. El proceso arranca con el desembarco de un grupo de empresas en América Latina aprovechando el contexto de mayor estabilidad macroeconómica, apertura exterior, así como los procesos de privatización acometidos.

La economía española se incorporó con retraso respecto a otras economías desarrolladas en las estrategias de internacionalización a través de la inversión directa, como pone de relieve la escasa importancia del volumen invertido hasta mediados de los noventa. Sin embargo, desde entonces registra una expansión extraordinaria, ya que en 15 años, desde 1993 a 2007, se multiplicó por más de 48, y ha superado desde 1997 la inversión extranjera en España, alcanzando su máximo valor en 2007, con más de 100.000 millones de euros invertidos. Ahora bien, en esta evolución se pueden distinguir las siguientes etapas, que coinciden con el comportamiento de la IED internacional y con cambios significativos en la orientación geográfica y sectorial de los flujos: una primera etapa de expansión inversora que tiene lugar entre 1996 y 2000, y una segunda etapa de descenso y remontada de la inversión que se extiende desde 2001 hasta 2007.

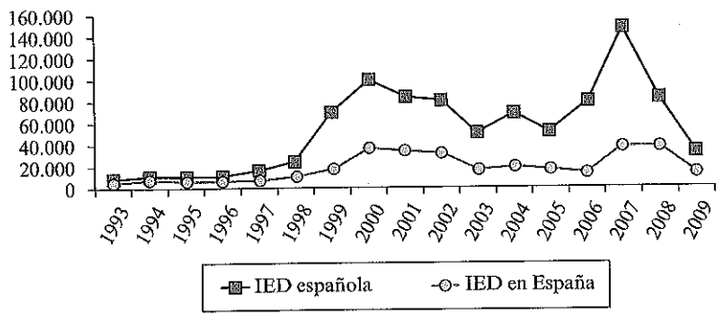
¿Hacia dónde se dirigen las inversiones españolas en el extranjero?

En la primera etapa, la inversión directa bruta española en el exterior pasó de 5.015 millones de euros a casi 60.300 millones, un dinamismo superior al mundial, ganando cuota en la inversión directa mundial, al pasar desde un 1,15% en 1996 hasta el 4,1% en 1999.

La IED se dirigió fundamentalmente hacia América Latina (más del 60%), ganando cuota alcanzando su participación máxima en 1999, cuando la inversión española representó casi el

© Ediciones Pirámide

Comparación de los flujos de la IDE bruta en España, 1993-2009
(millones de euros)



40% de la inversión total recibida por la región, alzándose en el segundo inversor en la zona después de Estados Unidos. La cercanía cultural, la privatización de empresas públicas en los sectores de telecomunicaciones, energía y agua y las políticas de liberalización y desregulación de actividades del sector servicios, y en especial del financiero, así como la existencia de ventajas de propiedad de las grandes empresas españolas en esos sectores, fueron los factores clave que animaron esas inversiones. El segundo destino era la UE-15, con algo más de la quinta parte, seguido de Estados Unidos y Canadá.

Desde la perspectiva sectorial, las tres cuartas partes de la inversión directa realizada en el exterior correspondieron al sector servicios y un 19% en actividades primarias. Los flujos destinados a América Latina se encontraban muy concentrados en cuatro sectores: «telecomunicaciones», «intermediación financiera, seguros y fondos de pensiones», «petróleo y derivados» y «energía eléctrica, gas y agua». En definitiva, sector *financiero, telecomunicaciones* y *energético* fueron los de mayor volumen de inversión.

En la segunda etapa, los flujos de inversión directa española en el exterior sufren una pronunciada caída entre 2001 y 2003, coincidiendo con el descenso que se observa a escala mundial, pero a partir de 2004 retomaron un dinamismo extraordinario hasta 2007, alcanzando un máximo histórico, tanto en inversión bruta como neta, situándose en 2007 en el quinto exportador de capital en forma de inversiones directas del mundo, tras Estados Unidos, Reino Unido, Francia y Alemania, representando alrededor del 6% de la IED mundial de ese año. En el período 2008-2009 sufrieron una fuerte contracción debido a la recesión económica, las restricciones al crédito y las pesimistas perspectivas.

En esta etapa se ha producido un evidente cambio en la orientación geográfica de los flujos de inversión, siendo ahora los países de la OCDE el principal destino de las inversiones españolas, superando el 80% del total. Destaca la UE, aunque con participación descendente en los tres últimos años a favor de los Estados Unidos. Reino Unido y Estados Unidos ocuparon las dos primeras posiciones en los dos últimos años, acumulando más de la mitad de la inversión directa española en el exterior. Se observan variaciones sustanciales en la participación de los diferentes países de unos años a otros debido a las grandes operaciones puntuales de adquisiciones y/o apoyo a filiales. El peso que muestran los Países Bajos se debe a ser un país de tránsito de la inversión española hacia otro destino final. América Latina ronda el 16% como destino de los flujos de inversión españoles en los años más recientes.

© Ediciones Pirámide

¿Cómo son las operaciones de las empresas españolas en el exterior: compras o constitución de nuevas empresas?

En la primera etapa, 1993-2000, dominaron las *adquisiciones* (más de un 50%), seguidas de las *ampliaciones de capital* (alrededor del 40%), por lo que la *constitución de nuevas empresas* apenas representó el 3%. En el período más reciente, 2004-2009, también han dominado las adquisiciones, aunque han ido perdiendo peso a favor de las ampliaciones. Sin embargo, la constitución de nuevas empresas apenas ronda el 3,5% de media durante el período.

¿A qué sectores pertenecen las empresas españolas que han realizado importantes inversiones en el exterior? ¿Quiénes son?

En la primera etapa de despegue de la inversión española en el exterior, cuatro sectores lideraron el proceso: las *telecomunicaciones* (Telefónica), el *sector financiero [banca, seguros y planes de pensiones* (BSCH, BBVA, Mapfre)], *petróleo y derivados* (Repsol YPF) y la *energía eléctrica, gas y agua* (Endesa, Iberdrola, Gas Natural, Aguas de Barcelona). En los años más recientes, también destacan esos sectores, especialmente el sector financiero, que superó el 50% del volumen total de la inversión en 2009. En gran parte, son las mismas grandes empresas españolas que en la segunda mitad de los noventa apostaron con fuerza y firmeza por América Latina las que están realizando importantes operaciones en Europa y Estados Unidos, aunque se observa cierta diversificación. Así, también se han realizado inversiones en los sectores de la construcción (Ferrovial, ACS, Sacyr Vallehermoso), transportes (Iberia), hostelería (Sol Meliá, Barceló Hoteles), alimentación (Pescanova, Freixenet, Campofrío), comercio, inmobiliarias, fabricación de cemento (Valenciana de Cementos), textil y confección (Inditex) y editorial (Planeta).

ACTIVIDADES

Cálculo e interpretación de datos
La evolución de los flujos y el stock de IED

En la siguiente dirección de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, http://stats.unctad.org/fdi/, encontrarás estadísticas que te permitirán trabajar con los datos de flujos y stock de IED en los últimos 10 años para las diferentes regiones a nivel mundial (América Latina, América del Norte, África Subsahariana, Europa occidental, Europa del Este, norte de África y Oriente Medio o países árabes, este asiático y sur de Asia).

Recuerda que los *flujos* recogen las cantidades de IED realizadas en un período de tiempo determinado, generalmente en un año, mientras que el stock mide la IED acumulada, es decir, la suma de los flujos de IED realizada en un determinado período.

© Ediciones Pirámide

A partir de estos datos contesta las siguientes cuestiones:

a) Atendiendo a los flujos de entradas y salidas de IED, ¿qué tasa de variación media anual han registrado las diferentes regiones a lo largo del período considerado?

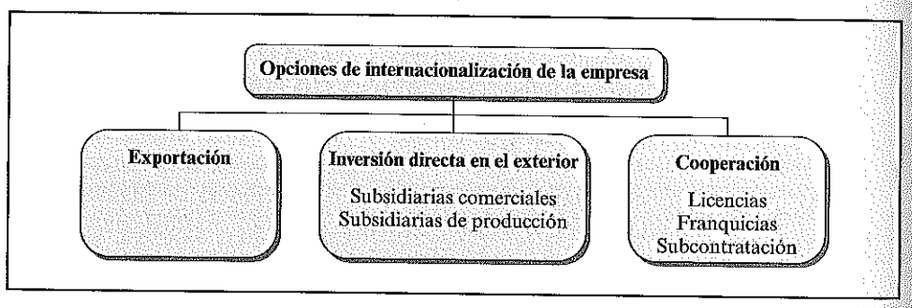
b) Atendiendo al stock de entradas y salidas de IED, ¿cuál ha sido el comportamiento de las diferentes regiones?

c) Señala las principales diferencias que observas entre los resultados obtenidos al utilizar la variable flujo y la variable stock.

2.3. Las razones de la IED a la luz de las teorías

El gran dinamismo observado de la IED ha derivado en un desarrollo de teorías que tratan de explicar los factores determinantes de la misma.

La decisión de invertir en el exterior es una de las opciones que tienen las empresas de ofrecer sus productos a los compradores extranjeros. Así, si una empresa española de vestidos sabe que tiene demanda en el exterior, tiene tres opciones para satisfacerla: 1) fabricar el producto en España y exportarlo; 2) establecer una subsidiaria de producción en el exterior (inversión directa extranjera), y 3) conceder una licencia de fabricación a una empresa extranjera para que fabrique y venda su producto. Lógicamente, la opción a elegir dependerá de una serie de factores como los costes de producción, los costes de transporte y distribución, de las barreras al comercio, etc.



Las teorías de la IED tratan de responder al menos a dos cuestiones fundamentales en relación a las empresas que optan por la inversión extranjera:

— ¿Por qué las empresas invierten en el exterior? Es decir, por qué deciden producir en el extranjero en vez de exportar desde el país de origen o autorizar a empresas locales en el país extranjero a fabricar su producto.

— ¿Por qué eligen unas localizaciones determinadas para instalarse y no otras?

© Ediciones Pirámide

Se ha desarrollado una abundante literatura desde el punto de vista macroeconómico y microeconómico dando lugar a muchas teorías y corrientes de pensamiento, cada una de las cuales contribuye a ofrecer explicaciones sobre las causas de la IED. A continuación se exponen las líneas centrales de tres de ellas: el paradigma ecléctico de Dunning, el enfoque gradualista y la teoría de la senda de inversión y desarrollo.

— El paradigma ecléctico de Dunning

Existe un amplio consenso en aceptar como marco analítico el llamado «paradigma ecléctico» de Dunning[12], ya que se trata de una síntesis bien estructurada de gran parte de la literatura previa bajo un mismo esquema conceptual. Esta teoría ecléctica, también denominada **«paradigma OLI»,** proporciona una buena explicación de la existencia de EM, según la cual se debe a la combinación de tres tipos de ventajas: la ventaja de propiedad («O», *ownership*); ventaja de localización («L», *location*) y ventaja de internalización («I», *internalization*).

Según este enfoque, las ventajas de propiedad determinarían *qué empresas* abastecerán un mercado extranjero; las de localización decidirían si se efectúa a través del comercio o por medio de producir localmente, y las de internalización decidirá si es mejor para la empresa explotar las ventajas de propiedad por sí misma que venderla o alquilarla.

a) Las ventajas de propiedad

La empresa debe poseer uno o más activos —tangibles o intangibles— que no tienen los competidores locales en el país extranjero. Estos activos, o ventajas específicas propiedad de la empresa, deben compensar las desventajas que una empresa extranjera tiene sobre los vendedores locales. Por ejemplo, el menor conocimiento del mercado, gustos, costumbres, y reglamentaciones, o los mayores costes de operar a distancia, o el potencial recelo hacia los extranjeros.

Estos activos pueden referirse a muy diversas ventajas: disponer de una marca comercial conocida, una tecnología o su patente, tener capacidad de gestión empresarial, disfrutar de acceso privilegiado a los mercados financieros o a los recursos naturales, etc.

Ahora bien, una empresa que posea este tipo de ventajas tiene otras alternativas a la IED para rentabilizar sus activos en los mercados exteriores. Así, las empresas con ventajas específicas de propiedad pueden plantearse las siguientes opciones:

— ¿Es mejor ofrecer sus productos a los compradores extranjeros exportando desde el país de origen o producir en el país extranjero?

— En caso de elegir la segunda opción, ¿qué sería más conveniente, autorizar a empresas locales en un país extranjero a producir los productos de la

[12] Dunning, J. H. (1977, 1988).

© Ediciones Pirámide

empresa (mediante contratos de licencia o franquicias a cambio de una retribución) o realizar IED?

Para responder por qué las empresas deciden invertir en el exterior frente a las otras dos formas de internacionalización debemos continuar con el análisis de los otros dos tipos de ventajas: las de localización y las de internalización.

b) Las ventajas de localización

Son las características que ofrecen los países de destino que los hacen atractivos para la localización empresarial. Los principales factores de localización son[13]: *la política de inversiones* o el marco normativo, *las medidas de facilitación de la actividad empresarial* y *las características de sus economías.*

Un ***marco normativo*** que promueva y facilite la entrada de IED es muy importante porque sencillamente no habrá inversiones donde aquéllas estén prohibidas. Desde mediados de los ochenta, la inmensa mayoría de los países han venido aplicando medidas para liberalizar el marco de la IED, dando lugar a un abanico cada vez más amplio de posibles localizaciones para invertir. Una de las consecuencias de este fenómeno es la pérdida relativa de eficacia de las políticas de IED en la competencia por atraer capitales extranjeros, y por ello están cobrando más atención otras políticas que también influyen en las decisiones de localización, como las políticas macroeconómicas (políticas monetarias, fiscal, cambiaria).

En segundo lugar se sitúan las ***medidas que facilitan la actividad empresarial,*** como son la reducción de los trámites y costes administrativos para iniciar una actividad empresarial; los incentivos financieros o fiscales a las inversiones, que están cobrando una mayor importancia (véase caso de estudio 3.4).

Una vez establecido un marco de políticas que facilitan la IED, ***los factores económicos*** se convierten en condicionantes de la localización. Entre ellos se pueden destacar:

- La abundancia, disponibilidad y calidad de recursos productivos como agrícolas, energéticos, minerales, mano de obra o tecnología.
- Los mercados amplios, ya que favorecen la consecución de economías de escala y alcance.
- Los mercados en expansión porque en ellos crece tanto la demanda de bienes de consumo como de inversión y el desarrollo de las infraestructuras.
- Una dotación adecuada de infraestructuras físicas (puertos, aeropuertos, carreteras, telecomunicaciones) porque facilita la exportación de productos allí producidos.

[13] UNCTAD (1998).

© Ediciones Pirámide

- Las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones, los altos costes de transporte y las barreras culturales (la reticencia de los compradores de algunos países a comprar productos extranjeros), ya que dificultan abastecer esos mercados a través de la exportación.
- La pertenencia a un acuerdo de integración económica, como zona de libre comercio, unión aduanera o mercado común, ya que la producción en ese país puede emplearse para abastecer también a los compradores de los socios ampliándose el tamaño del mercado.
- La existencia de economías de aglomeración. Si varias empresas de un mismo sector se establecen próximas unas a otras en un mercado, puede conducir al desarrollo de insumos especializados adaptados a sus necesidades. Además, pueden encontrar más posibilidades de abastecerse de productos intermedios y más diversidad donde elegir que conduciría a menores precios. La proximidad a proveedores también les permiten ahorrar en costes de transportes de los inputs utilizados. Los beneficios de la concentración también pueden derivarse de la difusión de conocimientos entre trabajadores y empresas (véase caso de estudio 3.3).

c) Las ventajas de la internalización de la producción en la propia empresa

Cuando la empresa finalmente opta por producir en el extranjero como forma de abastecer la demanda exterior, tiene todavía diversas opciones: decidir si es más conveniente establecer una subsidiaria de producción o si concede una licencia para que otra empresa utilice su tecnología para producir sus bienes.

La empresa optará por la IDE si las *ventajas de internalizar* la producción (explotar directa e internamente las ventajas de propiedad de la empresas) son superiores a las *ventajas de conceder una licencia* a una empresa extranjera (como, por ejemplo, el ahorro de evitar montar una planta de fabricación propia). Las ventajas de internalización se producen al evitar, por un lado, los denominados *costes de transacción,* y por otro, los *riesgos* que supone conceder una licencia de fabricación.

- Los *costes de transacción* son los que se derivan de la negociación de la licencia (como, por ejemplo, negociación de la retribución —royalties— que debe recibir la empresa que cede la licencia, la preparación técnica y/o comercial de la empresa extranjera, los niveles de calidad que se quieren exigir, los mercados cubiertos por la licencia, entre otros).
- Los *riesgos* de ceder la licencia son fundamentalmente: uno, que la empresa extranjera llegue a convertirse en un competidor si fabrica un producto u ofrece un servicio similar al aplicar los conocimientos transmitidos, y dos, que la empresa extranjera no se aplique lo suficiente en la calidad del producto o servicio desprestigiando la marca o nombre comercial de la empresa.

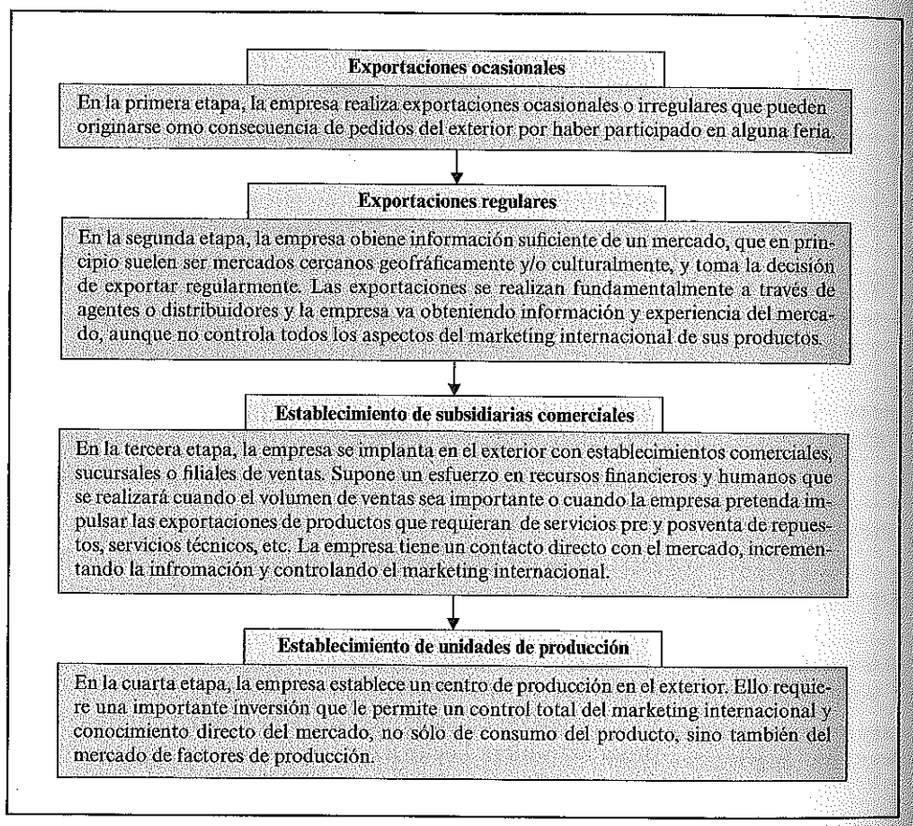
© Ediciones Pirámide

En consecuencia, si los costes de transacción y los riesgos son elevados, la empresa optará por internalizar la producción invirtiendo en el mercado extranjero.

— El proceso de internacionalización de la empresa: el enfoque gradualista

Otro tipo de trabajos (escuela de Uppsala)[14] consideran que la IED es la última etapa en el proceso gradual de internacionalización de la empresa, conocida como *enfoque gradualista.* Según este modelo, la internacionalización sigue una evolución continua a través de la cual las empresas adquieren experiencia y conocimientos sobre los mercados exteriores, incrementando progresivamente sus recursos y estrategias en los mercados extranjeros, es decir, su compromiso y presencia en ellos.

Según este modelo, el proceso de internacionalización se desarrolla a través de etapas sucesivas, que serían las siguientes:



[14] Johanson, J. y Vahlne, J. E. (1977).

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
¿Qué formas pueden adoptar las subsidiarias comerciales?

Una **sucursal** carece de personalidad jurídica propia dependiendo y actuando en nombre de la matriz.

Una **filial** es una sociedad independiente constituida de acuerdo con la legislación del país en la que se establece y, por tanto, dotada de personalidad jurídica que limita la responsabilidad de la filial a sus propios activos y no a los del grupo.

— La teoría de la senda de inversión y desarrollo

La idea central de esta teoría es que la IED emitida y recibida por un país y su posición inversora neta es función de su nivel de desarrollo económico relativo.

1. En una primera etapa, cuando un país es subdesarrollado, atrae escasa inversión que se dirige a explotar recursos naturales. Las empresas nacionales están vinculadas al sector primario o las manufacturas intensivas en mano de obra no cualificada, por lo que es difícil la salida de inversión.
2. En la segunda etapa, el país comienza su industrialización y, al ampliarse el mercado interno, atrae más IED, pero la salida sigue siendo muy reducida.
3. En la tercera etapa, las capacidades tecnológicas del país aumentan y también aumenta la demanda interior de bienes de mayor calidad haciéndose más atractivo a la entrada de IED. El aumento de los salarios disminuye la ventaja competitiva en las actividades intensivas en mano de obra, por lo que se producen algunas salidas de inversión hacia países menos desarrollados.
4. En la cuarta etapa, las salidas de IED superan a las entradas. Es la situación que alcanzan los países desarrollados.
5. En la última fase, correspondiente a los países más desarrollados que controlan la mayor parte de la IED, se produce un cierto equilibrio entre los flujos de IED de entrada y salida.

CASO DE ESTUDIO 3.3
La concentración geográfica de empresas

Hay bastantes ejemplos de actividades económicas, tanto manufactureras como del sector servicios, que tienden a concentrarse en determinados lugares, ciudades o regiones, lo cual puede reflejar los beneficios económicos que supone para las empresas estar localizadas próximas unas de otras, como explicábamos en los factores de localización.

© Ediciones Pirámide

A continuación, reproducimos varios casos de concentración extraídos de la OMC (2008).

«El nombre de Bangalore, situada en la provincia de Karnataka, en el sudeste de la India, está íntimamente asociado al sector de la tecnología de la información de la India. Aunque solamente ocupa dos centésimas partes del 1 por ciento de la superficie de la India, alrededor del 25 por ciento del sector informático indio está emplazado en Bangalore. El organismo Parques de Tecnología Informática de la India estima que más del 35 por ciento de las exportaciones indias de programas informáticos proceden del estado de Karnataka, en el que está situado Bangalore. En el otro extremo del mundo, el legendario Silicon Valley es la cuna de la revolución de la tecnología de la información. Situado en el valle de Santa Clara, en el norte de California, vio nacer en el ámbito de la tecnología de la información a gigantes e innovadores de la talla de Hewlett-Packard, Intel, Advanced Micro Devices, Sun Microsystems, Apple, Adobe, Cisco Systems, Oracle, Symantec, NVIDIA, eBay, Yahoo y Google. Los fundadores de Yahoo y Google habían sido alumnos de la cercana Universidad de Stanford.»

«Hollywood y la industria cinematográfica estadounidense son sinónimos, particularmente durante su «edad de oro», que se prolongó desde el final de la época del cine mudo, a finales del decenio de 1920, hasta finales de los años cincuenta. Durante el apogeo de los tres grandes fabricantes de automóviles de los Estados Unidos (Ford, Chrysler y General Motors), la fabricación de automóviles estaba muy concentrada en Detroit. En el decenio de 1920, las principales empresas de publicidad tenían oficinas en la ciudad de Nueva York (en Madison Avenue). Durante al menos cuatro decenios desde el final de la Segunda Guerra Mundial, la ciudad de Sassuolo, en Italia, fue el centro del sector de la cerámica para pavimentos en Italia y, en consecuencia, en el mundo. En su momento álgido, en el decenio de 1980, antes de que tuviera que hacer frente a la competencia de España y China, exportaba cerámica por valor de 800 millones de dólares EEUU anuales. Por su parte, Nueva York (Wall Street) es el centro estadounidense, o mundial, de las actividades bancarias de inversión.»

FUENTE: OMC, 2008.

CASO DE ESTUDIO 3.4
El marco de los negocios

Diversas instituciones elaboran periódicamente informes donde establecen la posición de la mayoría de los países del mundo en relación con diversos aspectos que tienen que ver con los factores que facilitan y/o que dificultan la actividad empresarial en muy diferentes ámbitos, como la fiscalidad, financiación, corrupción, infraestructura, regulación, calidad institucional, mano de obra, tecnología, etc. A continuación se relacionan los más significativos.

Doing Business. La Corporación Financiera Internacional y el Banco Mundial vienen publicando este informe desde 2004. Analiza las condiciones de los negocios en 183 países. Establece una escala de 183 economías basada en una serie de indicadores sobre la regulación que afecta a la actividad empresarial, como datos sobre el tiempo y costes de cumplir las normas y reglamentaciones, protección de la propiedad intelectual.

Informe de Libertad Económica, que elabora la fundación Heritage y el *Wall Street Journal,* informa sobre aspectos como la apertura, el Estado de derecho y la competitividad de unas 183 economías.

© Ediciones Pirámide

Otros informes son: ***Global Technology Report,*** que elabora el World Economic Forum, clasifica unos 138 países en un ranking de competitividad tecnológico, que en la edición de 2011 encabezan Suecia, Singapur y Finlandia; ***European Attractiveness Survey,*** de Ernest&Young, analiza las condiciones de atracción y la evolución de la inversión extranjera en los países europeos. Se señalan a Reino Unido, Francia, Alemania, Rusia y España como los principales países europeos para la inversión extranjera; ***The Connectivity Report*** estudia el grado de conectividad con Internet en el mundo, que en la edición de 2011 encabezan Suecia, Estados Unidos y Dinamarca; el ***Índice sobre la Competitividad Global*** del World Economic Forum, o el estudio de Price Waterhouse Coopers, ***Cities of opportunity,*** que analiza las 26 ciudades más destacadas del mundo en cuanto a capacidad tecnológica, infraestructuras, sanidad, facilidad para hacer negocios, calidad de vida, etc.

El siguiente cuadro elaborado por la OMC (2008) permite ilustrar con claridad las anteriores cuestiones al recoger información de diferentes informes sobre diversos factores que influyen en el marco de los negocios por grupos de países.

Comparación de algunos determinantes de los costos de la inversión por grupos de países

	P. ingreso alto	P. ingreso medio	P. ingreso bajo
Calidad infraestructura transporte			
Calidad aeropuertos (0-7)	5,9	4,2	3,3
Calidad infraes. portuaria (0-7)	5,5	3,5	2,9
Aeropuertos asfaltados × 1.000 km2	2,6	1,2	0,1
Calidad infraestructura comunicaciones			
Líneas teléfono × 1.000 personas	499,6	210,1	36,7
Teléfonos móviles × 1.000 personas	837,8	376,7	76,5
Usuarios Internet × 1.000 personas	523,4	114,3	44,0
Averías por 100 líneas fijas	8,4	16,8	40,5
Calidad instituciones hacer negocios			
Imperio de la ley (–2,5 y 2,5)	1,2	–0,2	–0,9
Tiempo hacer cumplir contrato días	548,2	629,1	625,0
Procedim. hacer cumplir contra. n.º	34,2	38,1	40,8
Coste hacer cumplir contrato	20,0	28,7	53,6
Obstáculos relacionados tiempo			
Tiempo necesario para iniciar actividad empres., días	22,1	51,3	58,3
T. nec. tramitar licencia, días	162,6	217,7	265,0
Documentos necesarios para exportación, número	4,8	7,2	8,6
T. neces. exportación días	11,3	25,0	41,0
T. neces. importación, días	12,9	29,3	49,6

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Conéctate

¿DÓNDE RESULTA MÁS FÁCIL HACER NEGOCIOS?

En la web del Banco Mundial puedes acceder al último informe Doing Business. Las economías aparecen clasificadas en términos de su facilidad para hacer negocios, de 1 a 183, de mejor a peor. Un buen índice de facilidad para hacer negocios implica que el ambiente regulatorio es favorable para la actividad empresarial. Este índice corresponde al promedio de las clasificaciones de un país en 9 temas, entre los que se encuentran la apertura de un negocio, la obtención de un crédito o la protección de los inversores.

Compara la situación de España con otros países europeos, como Francia, Portugal o Alemania, y analiza en qué indicadores estamos peor situados y en cuáles nuestra valoración es mejor.

2.4. Tipos de multinacionales

Básicamente se pueden establecer tres tipos:

— **Multinacionales integradas horizontalmente:** Tiene lugar cuando la matriz establece plantas en otros mercados para producir el mismo producto que en el país de origen. Las razones más habituales son: sortear elevadas barreras arancelarias y no arancelarias, evitar altos costes de transporte, la cercanía a los clientes que facilita la «adaptación» del producto a las preferencias de los consumidores, contribuir a la promoción del producto, etc.

— **Multinacionales integradas verticalmente:** Se produce cuando la empresa reparte el proceso de producción entre varios países. Esta integración puede ser en uno o dos sentidos:

a) *Integración hacia atrás.* La empresa establece subsidiarias en otros países para producir inputs, partes, piezas, componentes que se emplean en la producción del bien final que tiene lugar en otras plantas. La diferente dotación de factores de la producción entre países explica la integración hacia atrás de las EM que necesitan materias primas o mano de obra barata para reducir costes de producción;

b) *Integración hacia adelante,* cuando la EM persigue el acercamiento al consumidor final, como, por ejemplo, mediante la constitución de subsidiarias en el extranjero para comercializar sus productos.

© Ediciones Pirámide

Un ejemplo de alta integración vertical, tanto hacia atrás como hacia adelante, lo constituyen las grandes petroleras que, además de las refinerías, se integran hacia atrás estando presentes en la fases de extracción, transporte, y hacia adelante, a través de la venta de carburantes que obtienen de sus refinerías estableciendo gasolineras.

— **Multinacionales diversificadas o conglomerados:** Se presenta cuando las EM tienen plantas de producción en distintos países en diferentes sectores. La principal razón de esta estrategia es la diversificación del riesgo. Así, por ejemplo, ante el riesgo de una recesión económica, siempre hay sectores menos expuestos a la crisis que otros. Es una estrategia cada vez más extendida entre las grandes corporaciones industriales, energéticas, constructoras, de telecomunicaciones y financieras, con participaciones cruzadas entre ellas.

CUADRO 3.4

Las multinacionales no financieras más grandes del mundo, 2008

Compañía	Sede	Sector	Activos	Empleos
General Electric	EE.UU.	Eq. Eléctr. Electrónicos	797,8	323,0
RoyalDutch/Shell G.	Reino Unido	Pros./ref./distrib. Petróleo	282,4	102,0
Vodafone G. Plc	Reino Unido	Telecomunicaciones	219,0	79,1
BP PLC	Reino Unido	Pros./ref./distribución petróleo	228,2	92,0
Toyota Motor	Japón	Vehículos	296,2	320,8
Exxon Mobil Corp.	EE.UU.	Pros./ref./distribución petróleo	228,1	79,9
Total, S. A.	Francia	Pros./ref./distribución petróleo	164,7	97,0
E.ON	Alemania	Electricidad, gas y agua	218,6	93,5
Electricitéde France	Francia	Electricidad, gas y agua	278,8	160,9
Arcelro Mittal	Luxemburgo	Metales productos metálicos	133,1	315,9
Volkswagen Group	Alemania	Vehículos de motor	233,7	369,9
GDF Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	232,7	196,6
Anheuser-Bush I. S. A.	Países Bajos	Alimenta. bebidas y tabaco	113,2	119,9
Chevron Corpor.	EE.UU.	Pros./ref./distribución petróleo	161,2	67,0
Siemens AG	Alemania	Electrónica y equipos electrón.	135,1	427,0
Ford Motor Comp.	EE.UU.	Vehículos	223,0	213,0
Eni Group	Italia	Pros./ref./distribución petróleo	162,3	78,9
Telefónica, S. A.	España	Telecomunicaciones	139,0	251,8
Deutsch Telekan	Alemania	Telecomunicaciones	171,4	227,7
Honda Motor Co. Ltd.	Japón	Vehículos	120,5	181,9

FUENTE: UNCTAD (2010), *World Investment Report.*

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión

LAS ESTRATEGIAS DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Contesta:

1. ¿Qué alternativas de expansión internacional tiene una empresa?
2. ¿Qué tipos de ventajas competitivas puede tener una empresa que le permita acometer la implantación en mercados exteriores?
3. ¿Qué se entiende por costes de transacción?
4. Si un mercado extranjero tiene altas barreras arancelarias, ¿qué tipo de integración establecerá una multinacional en ese país? ¿Por qué? Y si el país extranjero tiene un comercio muy liberalizado, ¿qué tipo de integración facilitará?
5. Pon un ejemplo de una multinacional española integrada verticalmente.
6. ¿Qué diferencia hay entre una sucursal y una filial comercial?
7. Cuando una empresa quiere producir en el exterior, ¿qué opciones tiene?

Conéctate

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN PAÍSES EN DESARROLLO

En la web de Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), http://www.unctad.org, puedes acceder al último informe sobre las inversiones en el mundo. Consulta y contesta:

1. Cuáles son las primeras 10 multinacionales no financieras de los PED.
2. A qué PED pertenecen las primeras 25 multinacionales y cuáles son los principales sectores en los que se ubican.
3. Cuál es la multinacional que más filiales tiene en el extranjero y la que tiene mayor número de empleados en otros países.

2.5. Efectos de la inversión extranjera directa

Al analizar los efectos de la IED y las empresas multinacionales conviene distinguir las repercusiones sobre el país que la recibe y sobre el país emisor. En ambos casos ha habido una frecuente discusión entre los defensores y los críticos de la libre circulación de capitales en general y de la IDE en particular. Para algunos, las empresas multinacionales son origen de problemas y conflictos, provocando

© Ediciones Pirámide

un fuerte rechazo a la IED en muchos lugares. Sin embargo, son muchos los que consideran que las multinacionales son una fuente de progreso y modernización, y de ahí las crecientes medidas que tratan de atraerlas.

A continuación tratamos de recoger los argumentos más relevantes, aunque antes cabe matizar que la estimación de beneficios y costes de las IED resulta compleja, ya que los efectos difieren enormemente en función del tipo de inversión realizada y de las condiciones del país en el que se localiza.

a) **Beneficios para el país receptor**

— La IED que representa nueva inversión *(greenfield)* contribuye a *aumentar el capital físico* (participa en financiar la formación bruta de capital fijo) del país receptor promoviendo así el *crecimiento económico* y *la generación de empleo.*

— Permite *la transferencia de tecnología y de conocimiento,* aumentando la productividad de la economía. Por el efecto demostración, se extenderá a toda la economía y por el efecto competencia estimulará la eficiencia y el cambio técnico en las empresas nacionales.

— Mejora *la capacitación de los trabajadores* del país, contribuyendo al desarrollo del capital humano, al aumento de la productividad y al crecimiento económico.

— Contribuye a incrementar los *ingresos por impuestos* del país donde están instaladas (aunque en ocasiones los países renuncian a estos ingresos reduciendo los impuestos a las empresas multinacionales, a fin de atraer la IED).

b) **Beneficios para el país emisor**

— Que proceden fundamentalmente de los beneficios obtenidos por las empresas multinacionales, aunque también existen otras ventajas.

— La reducción de los costos de producción por parte de la empresa supone *el aumento de la eficiencia productiva* del grupo en su conjunto y repercute positivamente en el país.

— El mayor tamaño que adquiere la empresa incentiva el incremento de la inversión en investigación y desarrollo, promoviendo el *desarrollo tecnológico* del grupo y de los países donde residen la matriz y otras filiales.

— El *incremento de las exportaciones* de los países emisores hacia los países donde se ha realizado la inversión porque, en general, las EM siguen una política de compras ligadas al grupo (en el caso de que la inversión esté integrada verticalmente).

— La empresa que invierte en otros mercados puede acceder a la *tecnología del país de destino* de su inversión y aplicarla tanto en los centros allí establecidos como en los centros de producción del país de origen (este efecto

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISIÓN DE BIBLIOTECAS

es especialmente importante para las multinacionales de los países en desarrollo que invierten en los países desarrollados).

— Los países emisores de corrientes de IED son *receptores de la repatriación de beneficios obtenidos y de las remesas* de los trabajadores enviados al país donde se establecen.

c) Efectos negativos o controvertidos

• ***Empleo***

Una de las discusiones más candentes es la generada en torno a los efectos sobre el empleo, tanto en el país de origen como en el receptor.

— Un argumento clave en contra de las EM es que el traslado de parte de su producción al extranjero hará disminuir el empleo, y con ello el ahorro, en el país emisor. Esto se producirá si las empresas se deslocalizan, pero no si realizan inversiones en el exterior que no supongan traslado de producción. Además, con el tiempo, otras empresas domésticas pueden incrementar sus exportaciones debido a la demanda de las filiales en el exterior compensando así la pérdida de empleo inicial.

— Otro argumento matiza la creación neta de empleo que se supone genera la IDE en los países receptores debido a que una gran parte de la IDE adopta la forma de compra de empresas locales ya existentes, por lo que la inversión, al no incrementar la capacidad productiva, no tiene efectos notables en el empleo del país.

— Además, también suele señalarse que las EM, al ser tecnológicamente más avanzadas, muestran una productividad mayor, lo que implica menos necesidad de trabajo por unidad producida. También se esgrime en contra de las EM que al ser más competitivas que las industrias nacionales, pueden desplazar a la competencia local, destruyendo un empleo que puede ser superior al generado por la EM.

— Por último, otra fuente de preocupación es la que se refiere a las condiciones de trabajo. En muchas ocasiones se acusa a las multinacionales de explotar la mano de obra de los países en desarrollo, ofreciéndoles unos salarios muy bajos y unas condiciones laborales desfavorables (véase caso de estudio 3.5). La repercusión mundial que ha tenido el conocimiento de algunas prácticas por parte de multinacionales muy conocidas ha contribuido a que algunas hayan realizado esfuerzos por mejorar las condiciones laborales de sus trabajadores.

• ***Pérdida de soberanía nacional***

Las empresas multinacionales, debido a su poder, han sido consideradas por muchos como una amenaza a la soberanía de los Gobiernos de los países receptores, al poder presionar sobre los poderes públicos en el sentido de reglamentar a favor de sus intereses particulares.

© Ediciones Pirámide

• ***Déficit por cuenta corriente***

Generalmente, la actividad de las empresas multinacionales genera mucho comercio intraempresa, dando lugar a un incremento, tanto de las exportaciones como de las importaciones. Sin embargo, se estima que la propensión importadora de las filiales es mayor que la exportadora, contribuyendo de forma negativa al saldo comercial. Pero además, también repercute en la balanza de servicios (los pagos tecnológicos al exterior cuando se produce cesión de tecnología) y en la de rentas (por la retribución del capital extranjero como los pagos de dividendos).

• ***Explotación de los recursos naturales***

En numerosas ocasiones se culpa a grandes compañías, fundamentalmente mineras, petroleras, madereras o de la alimentación, de la destrucción de ecosistemas, sin que, posteriormente, las ganancias obtenidas sean reinvertidas en el país.

CASO DE ESTUDIO 3.5
El libro negro de las multinacionales

Según la OIT, unos 12 millones de niños menores de 14 años trabajan en las llamadas «fábricas del sudor» del Tercer Mundo produciendo la ropa, los juguetes o los ordenadores que compra Occidente. Pero no es el único abuso de las multinacionales. Dos periodistas austriacos, Klaus Werner y Hans Weiss, han pasado una larga temporada documentándose sobre estas prácticas e incluso se han hecho pasar por proveedores ante alguna de las empresas para comprobar la veracidad de los hechos. El resultado ha sido el *Libro negro de las firmas de marca*, editado en Austria, Alemania y Suiza por la solvente editorial Deutike. En sus páginas relatan cómo en algunas manufacturas de Indonesia a las mujeres se les despide durante la menstruación para que no pierdan tiempo en ir al baño o cómo los pesticidas utilizados en algunas plantaciones han ocasionado muertes y problemas de fertilidad entre los trabajadores centroamericanos. Los negocios de muchas de estas multinacionales sirven para mantener en el poder a las dictaduras de Sudán y Birmania o financiar la guerra en el Congo.

Textil y deporte

Empresas que facturan 6.000 millones de euros ponen a menores salvadoreños a coser 80 camisetas por hora a cambio de 10 euros diarios. El 90% de las prendas de vestir de última moda se fabrica a precios irrisorios en algunas de las zonas de libre comercio del sudeste asiático, América Latina o el este de Europa. En las llamadas fábricas del sudor trabajan millones de mujeres y niños en jornadas de entre 60 y 80 horas semanales por un sueldo que no suelen sobrepasar el 0,4% del precio de venta del artículo, según denuncia Campaña Ropa Limpia, una ONG presente en 10 países europeos, entre ellos España.

© Ediciones Pirámide

Juguetes

Empleados asiáticos resultaron envenenados por usar disolventes tóxicos; otros murieron en el incendio de una nave con ventanas enrejadas y la inexistencia de salidas de socorro. Millones de niños chinos y vietnamitas fabrican la mayor parte de los sueños de plástico de nuestros hijos a lo largo de interminables jornadas de hasta 18 horas y por un mísero salario que no sobrepasa los 40 euros mensuales. Las cortas noches las pasan en el suelo en tablas de madera que les sirven de cama. China y Vietnam son los países favorecidos por las grandes marcas norteamericanas por su estable orden político, la prohibición de sindicatos, el bajo coste de vida y la casi inexistencia de impuestos.

Electrónica

La compra de tántalo para las industrias tecnológicas permite financiar la guerra en el Congo. Numerosas empresas de electrónica occidentales consiguen sus beneficios gracias a la explotación de recursos en el Tercer Mundo. El tántalo es uno de los metales más preciados por su utilización en la fabricación de ordenadores, teléfonos móviles, videoconsolas, lentes fotográficas y aparatos quirúrgicos. Un 20% de la producción mundial procede del Congo, donde rebeldes y guerrillas controlan su comercio, lo que, según un informe de la ONU, contribuye a financiar la guerra.

Alimentación

Compañías del sector consiguen beneficios gracias a la destrucción de la selva y a campañas para erradicar la lactancia en el Tercer Mundo. Los bajos salarios que perciben los trabajadores de una multinacional de la banana en las plantaciones centroamericanas han ocasionado conocidas manifestaciones y sublevaciones del personal en países como Honduras y Costa Rica. Pero no es el único abuso. El uso de pesticidas altamente venenosos sigue ocasionando infertilidad y, en ocasiones, la muerte de los trabajadores. En 1986, la fumigación de un pesticida altamente venenoso provocó la muerte de 100 trabajadores en una plantación de Costa Rica. Otra conocida multinacional presente en 118 países, el mayor comprador de carne del mundo, creó tierras de pasto para el ganado que la empresa compra suponiendo el sacrificio de enormes superficies de selva virgen. Una relevante multinacional suiza ha provocado una de las campañas más criticadas llevada a cabo por la empresa en varios países del Tercer Mundo, al animar a las madres a no dar el pecho a sus bebés repartiendo en una primera fase leche en polvo y potitos gratis. Al cabo de un tiempo, las mujeres, al quedarse sin leche, terminaban por echar mano de estos productos. Según la Organización Mundial de la Salud, 1,5 millones de niños mueren anualmente por beber leche en polvo mezclada con agua no potable.

Petróleo y motor

Regímenes totalitarios como los de Sudán o Birmania sobreviven gracias al apoyo de compañías energéticas occidentales.

Este sector se lleva la palma en la violación de los derechos humanos. La confabulación de empresas petroleras con regímenes dictatoriales, con la consiguiente represión de la población local, la financiación de guerras y el desalojo forzoso de miles de personas en las zonas de producción, son algunas de las prácticas más comunes.

FUENTE: Extraído de Mónica Fokkelman (2001): «El libro negro de las multinacionales», *El Mundo*, 11 de noviembre.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Conéctate
OPORTUNIDADES DE COMERCIO E INVERSIÓN

En la siguiente dirección del Real Instituto Elcano, www.realinstitutoelcano.org, puedes encontrar una serie de monográficos sobre *las oportunidades de comercio e inversión* en determinados países (Turquía, India, Rusia, México, Marruecos y Brasil), con el objetivo de impulsar la internacionalización de la empresa española. Son estudios realizados por el Real Instituto Elcano, el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO).

Cada alumno o grupo de alumnos seleccionará un mercado y analizará las siguientes cuestiones:

- Principales ventajas competitivas del país.
- Principales incentivos a la inversión en el país.
- Posición del país en los rankings internacionales más conocidos.
- Principales sectores de oportunidad.
- Principales obstáculos que deben afrontar los inversores para desarrollar su actividad en el país.

A continuación escoge uno o dos casos de estudio concretos de empresas españolas que han invertido en el país (si por ejemplo se ha seleccionado Marruecos, puede ser la empresa Soroa Pepinieres en Larache) y analiza:

- Factores que impulsaron el establecimiento de la empresa en el país.
- La experiencia de la empresa en el país.
- Percepción de la empresa acerca de la evolución del entorno empresarial en su sector de actividad.

3. LA INVERSIÓN INTERNACIONAL EN CARTERA

La inversión en cartera comprende la compraventa de *acciones* que no constituyen IED, las *participaciones en fondos de inversión, bonos y obligaciones* e *instrumentos del mercado monetario.* Como hemos podido observar en el primer apartado, el ritmo de crecimiento de este tipo de inversiones en las últimas décadas ha sido espectacular y le ha hecho ganar peso en el conjunto de los flujos financieros internacionales.

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
¿Dónde encontrar información sobre inversiones internacionales en cartera?

Al igual que sucede con las inversiones directas, existen diferentes fuentes para obtener datos de inversiones internacionales en cartera: el FMI, el Banco Mundial, el Instituto Financiero Internacional, los datos de países y los de algunas empresas comerciales que estudian los fondos de inversiones (como Micropal de Sandar and Poor´s). Los datos procedentes de las distintas fuentes varían mucho y, en general, es difícil identificar la nacionalidad del comprador, del vendedor o del emisor de los títulos.

Se trata de operaciones de capital a corto plazo, desvinculadas de la actividad real de producción, comercio e inversión. Así, en principio, al no estar ligadas con determinadas empresas o sectores, desempeñarían una función neutral en la asignación de recursos, canalizando la financiación a inversiones con perspectivas de altos rendimientos.

Sin embargo, las inversiones internacionales en cartera (IEC) presentan algunas características que permiten afirmar que, lejos de comportarse de forma neutral, tienen repercusiones macroeconómicas superiores a las de las IED (PNUD, 1999). Así, las IEC vienen motivadas más por factores financieros que por factores ligados al país donde se localiza la inversión (como la disponibilidad de recursos productivos, la existencia de mercados amplios y otros elementos analizados para las IED). De acuerdo con la UNCTAD, la decisión de localización de una IEC se ve influida por las fluctuaciones de la liquidez internacional y por otros factores exógenos, como acontecimientos políticos o económicos, expectativas de los inversores, comportamiento rebaño[15] o falta de confianza en los mercados.

Esto conduce a que los flujos de inversión internacional en cartera presenten una elevada inestabilidad. Pero además, la volatilidad de estos flujos es excesiva y las entradas y salidas de capital se producen con demasiada rapidez, lo que plantea importantes problemas, como los derivados de súbitas apreciaciones o depreciaciones de una moneda. Finalmente, teniendo en cuenta lo anteriormente señalado y su excesiva sensibilidad, las IEC pueden también exacerbar las crisis financieras y cambiarias y el contagio de las mismas, razón por la cual han recibido duras críticas.

4. LAS CRISIS FINANCIERAS INTERNACIONALES

A pesar de que existen numerosas definiciones de crisis financieras, podemos decir que son aquellas que afectan al sistema financiero, es decir, a las instituciones, activos y mercados que lo constituyen y, por tanto, a la función clave del mismo: la asignación eficiente de los recursos y la capacidad de mantener la estabilidad, provocando perturbaciones que pueden conducir a una fuerte contracción de la actividad económica.

[15] Véase explicación en el epígrafe 4.1, apartado *c*).

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
Crisis cambiarias, bancarias y de deuda

De acuerdo con el FMI debemos diferenciar varios tipos de crisis:

Una crisis ***cambiaria*** se produce cuando, como consecuencia de un ataque especulativo contra la moneda de un país, tiene lugar una devaluación o una fuerte depreciación, o el banco central se ve obligado a defender la moneda vendiendo grandes cantidades de reservas o elevando notablemente las tasas de interés.

Una crisis ***bancaria*** se produce cuando una quiebra o un pánico bancario real o potencial induce a los bancos a suspender la convertibilidad interna de sus pasivos u obliga al Gobierno a intervenir para evitar esta situación, proporcionando a los bancos asistencia financiera a gran escala.

Una crisis de ***deuda*** tiene lugar cuando un prestatario no puede hacer frente a sus pagos o cuando los prestamistas creen que existe esa posibilidad y, por tanto, retiran los nuevos préstamos e intentan liquidar los existentes.

4.1. Las causas de las crisis financieras

a) La globalización del capital y las crisis financieras

Las crisis financieras internacionales no constituyen un fenómeno nuevo y ya en el siglo XIX existen algunos antecedentes. Sin embargo, las recientes crisis de los años noventa son diferentes a las anteriores: más frecuentes, más graves y con un mayor contagio a nivel internacional. Todo ello las ha convertido en uno de los rasgos más destacados de la economía mundial de final de siglo XX. Pero ¿qué circunstancias explican estas diferencias? La mayoría de las aportaciones coinciden en señalar la estrecha vinculación de las crisis con el entorno de creciente globalización financiera, especialmente por lo que se refiere a los siguientes elementos:

— *La liberalización de los flujos de capital* tiene múltiples conexiones con las crisis. De un lado, intensifica la competencia entre las instituciones financieras y hace que asuman riesgos crecientes para mantener su rentabilidad. De otro, aumenta la rapidez e intensidad de las entradas y salidas de capital generando inestabilidad, y, finalmente, multiplica el efecto de contagio financiero internacional. Estos impactos han dado lugar a una controversia en relación a la libre circulación de capitales, especialmente intensa en el contexto actual de crisis (véase caso de estudio 3.1).

— *La desregulación financiera* ha supuesto la desaparición de las normas que las autoridades imponían al sector financiero, contribuyendo a aumentar la vulnerabilidad del sistema financiero y la frecuencia de las crisis.

© Ediciones Pirámide

— *La internacionalización del sistema financiero* ha multiplicado las operaciones no sometidas a legislación nacional, lo que, unido a un deficiente marco de regulación y supervisión a nivel mundial, aumenta la fragilidad del sistema financiero internacional.
— *El crecimiento de la inversión institucional* ha hecho que la inversión se concentre en grandes entidades especializadas con mayor capacidad para asumir riesgos y también para influir en el comportamiento de los mercados.
— *Las innovaciones financieras* suponen la creación de diversos instrumentos cada vez más complejos y de más difícil valoración y supervisión.

Así, la profundización de la globalización financiera se encuentra en la raíz de los recientes episodios de turbulencias financieras, aunque cada crisis presenta elementos propios. De ahí la dificultad de determinar sus causas y, lo que es más importante, de predecirlas con suficiente antelación. A lo largo del tiempo han ido surgiendo diferentes explicaciones que la literatura económica organiza en torno a tres tipos de modelos que resumimos a continuación[16].

b) Los modelos de primera generación

En los años setenta y ochenta surgen los modelos de primera generación, entre los cuales el modelo desarrollado por Krugman en 1979 ocupa un destacado lugar. De acuerdo con estos modelos, la clave de las crisis financieras se puede resumir como sigue:

— ***La existencia de desequilibrios macroeconómicos derivados de la inconsistencia entre objetivos internos y externos*** es el origen de la crisis. Generalmente, los modelos plantean un conflicto en un país que pretende compatibilizar el mantenimiento de un tipo de cambio fijo (objetivo de equilibrio externo) y un determinado nivel de crecimiento económico a través de una política expansiva (objetivo de equilibrio interno). La política expansiva, basada por ejemplo en un aumento del crédito al sector público, tiende a depreciar la moneda nacional y esta depreciación se evita comprando la moneda propia en los mercados de divisas a cambio de reservas internacionales. Sin embargo, si persiste la situación, se llega al agotamiento de las reservas y el país debe abandonar el tipo de cambio fijo incumpliendo así su objetivo de equilibrio externo.
— La imposibilidad de cumplir ambos objetivos al mismo tiempo es percibida por los inversores, que provocan un ***ataque especulativo que conducirá al abandono del tipo de cambio fijo.*** Pero también es percibida por el resto de agentes económicos, incluido el Gobierno, por lo que, según estos modelos, los ataques especulativos que generan la crisis son altamente previsibles.

[16] Una revisión de los diferentes episodios de crisis y los modelos explicativos de las mismas la encontramos en Guitian, M. y Varela, F. (2000), y en el capítulo de Hinarejos (2006) en Díaz Mier, M. A. e Hinarejos, M. (2006). También resulta muy ilustrativo el capítulo dedicado al sistema financiero internacional en Tugores Ques (2005).

© Ediciones Pirámide

El razonamiento anterior explica de forma adecuada las crisis registradas en algunos países latinoamericanos, como es el caso de Argentina en 1981, o el inicio de la crisis de la deuda externa en México en 1982, por cuanto estos países presentaban graves desequilibrios macroeconómicos y habían llevado a cabo políticas fuertemente expansivas en los años anteriores a la crisis.

Como hemos visto, la responsabilidad de las crisis financieras recae en el comportamiento del sector público, ya que los ataques especulativos se consideran como una reacción racional de los inversores ante políticas gubernamentales incoherentes. Por tanto, la recomendación para disminuir el riesgo de crisis era clara: los Gobiernos deberían actuar con una mayor disciplina llevando a cabo políticas monetarias y fiscales moderadas y prudentes.

c) Los modelos de segunda generación

A principios de la década de los noventa tienen lugar una serie de crisis que no encuentran su explicación en los modelos anteriores. Nos referimos a la crisis del Sistema Monetario Europeo (SME) que tuvo lugar en 1992 afectando a varios países europeos, y a la crisis originada en México en 1994, que se contagió rápidamente a otros países latinoamericanos a través del *efecto tequila.*

Surgen entonces los modelos de segunda generación, basados en el modelo desarrollado por Obstfeld en 1986, que consideran que pueden producirse ataques especulativos aunque las políticas macroeconómicas sean satisfactorias y permitan el equilibrio. Básicamente son dos las razones para que esto suceda.

— ***El compromiso del Gobierno con el mantenimiento del tipo de cambio fijo es relativo*** y depende de la situación económica del país. De esta forma, la decisión de devaluar la moneda no es consecuencia de la disminución de reservas internacionales, sino de la permanente valoración que el Gobierno hace de los costes y beneficios de mantener o modificar el tipo de cambio[17]. Así, si el Gobierno estima que los beneficios superan a los costes, decidirá devaluar su moneda incumpliendo así su objetivo de equilibrio externo.
— ***Las expectativas de los inversores tienen carácter de autocumplimiento (self-fulfilling)***. Los ataques se originan por un cambio en las expectativas de los inversores que, por determinados factores, prevén que el mantenimiento del tipo de cambio fijo es incompatible con otros objetivos y que, por tanto, el Gobierno va a devaluar la moneda. Como consecuencia se produce el ataque especulativo: los inversores venden los activos denominados

[17] Por ejemplo, un coste de la devaluación sería la pérdida de credibilidad internacional del país como destino de inversión, mientras que un beneficio sería la ganancia de competitividad.

© Ediciones Pirámide

en esa moneda, y ésta se devalúa[18]. Este carácter de autocumplimiento va ligado al *comportamiento rebaño* de los inversores que actúan así porque existe un problema de información asimétrica, de modo que, cuando no disponen de suficiente información acerca de los riesgos o la calidad de los activos, los inversores imitan a aquellos que suponen mejor informados.

De acuerdo con estos modelos, las crisis se califican como episodios impredecibles y la responsabilidad recae, no sólo sobre el comportamiento del Gobierno, sino también (y en mayor medida) sobre el comportamiento de los inversores. De ahí que las recomendaciones para hacer frente a la crisis pasen por establecer mecanismos de regulación y supervisión de los operadores financieros.

RECUADRO
¿Se explica la crisis del SME de 1992 con los modelos de segunda generación?

En los años anteriores a la crisis del Sistema Monetario Europeo, Alemania se encuentra inmersa en el proceso de reunificación con Alemania del Este y registra una elevada tasa de inflación. Con el fin de frenar el alza de los precios, aumenta los tipos de interés, obligando así al resto de los países del SME a hacer lo mismo para mantener los tipos de cambio dentro de los márgenes establecidos, a pesar de no experimentar tasas de inflación elevadas. La consecuencia del aumento de los tipos de interés es la contracción de la actividad económica, por lo que los inversores perciben la posibilidad de que los Gobiernos abandonen el mantenimiento del tipo fijo y se produzcan devaluaciones. Se inician así una sucesión de ataques especulativos a varias monedas europeas que obligaron a los países afectados a abandonar el SME (Italia y Gran Bretaña) o a devaluar sus monedas (España, Portugal e Irlanda).

Podemos decir, por tanto, que, efectivamente, se dan los elementos clave del modelo: por un lado, los Gobiernos se encuentran en una tesitura en la que pueden preferir devaluar la moneda que asumir las consecuencias negativas de la subida de tipos de interés, y por otro lado, resulta evidente que las expectativas de los inversores se autocumplen.

d) Los modelos de tercera generación

A finales de los años noventa estalla la crisis asiática que se inicia con el ataque contra el bath, la moneda tailandesa. Pronto la crisis se extiende a otros países del sudeste asiático, especialmente Indonesia, Corea del Sur, Malasia y Filipinas, y su efecto contagio saltó de Asia a otras regiones afectando a Rusia en 1998 y a Brasil en 1999. Se trata de una crisis que implica a economías emergentes que registraban moderados niveles de déficit fiscal, deuda pública e inflación combinados con altas tasas de ahorro y de crecimiento económico. De ahí que el estallido de

[18] He aquí las expectativas que se autocumplen, puesto que si los operadores hubieran creído que no se va a devaluar, no venden y la devaluación no se hubiera producido.

© Ediciones Pirámide

la crisis fuera totalmente imprevisible y no pudiera explicarse recurriendo a los modelos anteriores.

En este contexto surgen los modelos de tercera generación, también conocidos como modelos de crisis gemelas[19], puesto que se producen simultáneamente una crisis cambiaria y una crisis financiera. Estas aportaciones suelen clasificarse en tres enfoques en función del argumento clave utilizado para explicar la crisis:

— ***El riesgo moral.*** Las primeras aportaciones inciden en que la combinación de garantías del Gobierno a los depósitos bancarios, junto a un sistema financiero escasamente regulado, había incentivado el endeudamiento excesivo y puesto en marcha el mecanismo de riesgo moral. ¿Qué significa esto? Que los intermediarios financieros llevan a cabo inversiones arriesgadas porque asumen que, en caso de pérdidas, éstas serán absorbidas por el Gobierno, que intervendrá con operaciones de salvamento.

— ***Las expectativas autocumplidas.*** Muchos modelos retoman el ataque especulativo y el comportamiento rebaño en los inversores como factores clave a la hora de explicar la masiva salida de capitales de los mercados asiáticos.

— ***La estructura de los balances.*** Un tercer grupo de aportaciones siguen a Krugman (1999), que señala que en la crisis asiática no sólo se ven involucradas instituciones bancarias, sino también empresas no financieras. En este sentido, se considera que la estructura patrimonial de las empresas contribuye a desencadenar una crisis, ya que una gran parte de la deuda emitida por las empresas para financiarse es a corto plazo y está nominada en dólares. En este contexto, una devaluación supone un aumento de la carga real de deuda que, a su vez, puede conducir a una contracción de la actividad inversora y la producción.

Además de estos factores clave, las explicaciones a la crisis asiática también suelen hacer referencia a algunos elementos asociados a la globalización financiera a los que ya nos hemos referido con anterioridad:

— ***La apertura financiera frente al exterior*** acometida por los países afectados dio lugar a una masiva entrada de capitales que condujo, por un lado, a la apreciación de las monedas asiáticas y al aumento de los déficits corrientes, y por otro, a una excesiva expansión del crédito.

— ***La desregulación financiera interna,*** que casi siempre se produjo de forma rápida e indiscriminada, no fue acompañada ni del desarrollo de un sistema financiero sólido ni de la creación de mecanismos de regulación y supervisión. La consecuencia es que los mercados y operadores financieros no contaban con instrumentos adecuados para la gestión de activos y, menos aún, para la correcta evaluación de riesgos.

[19] Kaminsky, G. y Reinhart, C. (1999).

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

RECUADRO
¿Cómo ayuda el FMI a los países en crisis?

Parte de la labor del FMI está orientada a ayudar a los países que atraviesan situaciones de crisis económica a restablecer la estabilidad económica a través de dos vías: colaborando en el diseño de programas de medidas correctivas y concediendo préstamos para apoyar sus esfuerzos. La gravedad y el impacto de la crisis actual le han llevado a una importante reestructuración de sus mecanismos de crédito, incrementando sus recursos, ampliando las cantidades ofrecidas y adaptando las condiciones exigidas. En el marco de esta reforma ha creado además nuevos instrumentos para los países con políticas y fundamentos económicos sólidos, pero que siguen enfrentando vulnerabilidades.

4.2. La crisis financiera actual

En agosto de 2007 estalla en Estados Unidos la burbuja inmobiliaria con la quiebra del mercado de las hipotecas *subprime*. A partir de ese momento, la crisis se extiende con velocidad de vértigo, primero a Europa y Japón y después a todo el mundo, convirtiéndose en la peor crisis económica desde la Gran Depresión de los años treinta. Las graves consecuencias de la crisis y su fuerte impacto en la economía real en términos de crecimiento económico y de empleo exigen una profunda reflexión acerca de la reconfiguración del sistema financiero internacional, desde el papel de los Gobiernos, los intermediarios financieros o las agencias de calificación crediticia hasta los instrumentos creados en el marco de la innovación financiera. No cabe duda de que esta crisis ha constituido un trauma sin precedentes en el sistema financiero global. Pero no sólo eso, el propio sistema económico ha demostrado sus fallos y muchos hablan de la crisis del capitalismo.

a) Cómo se desencadena la crisis: el origen y las causas

Parece existir un amplio consenso en señalar como origen de la crisis actual la concesión de hipotecas *subprime*. Se trata de créditos hipotecarios concedidos por debajo de las condiciones de garantía aceptables a personas con escasa solvencia[20]. Precisamente por eso, aceptaban un tipo de interés más elevado haciendo que estas operaciones fueran enormemente rentables a pesar de su riesgo. Ahora bien, ¿qué condiciones confluyen para que esta expansión desemboque en una crisis financiera? Ésta es la pregunta que se han estado haciendo en los últimos tiempos multitud de investigadores y analistas en un intento de explicar las causas

[20] Son los denominados «ninja» (no income, no job, no assets), o sea, personas sin ingresos, sin empleo fijo y sin propiedades.

© Ediciones Pirámide

de la actual situación. En este apartado trataremos de resumir los principales factores que se sitúan en la raíz de la crisis.

— ***Los bajos tipos de interés.*** El prolongado período de reducidos tipos de interés hizo que los inversores buscaran rentabilidad en créditos de peor calidad. Así, contribuyen a la expansión de los créditos inmobiliarios en todo el mundo, especialmente en Estados Unidos, con tipos de interés negativos en términos reales[21].

— ***La subestimación del riesgo de los nuevos activos.*** La tendencia al alza de los precios de las viviendas hacía que las hipotecas *subprime* parecieran menos arriesgadas de lo que eran en realidad. El entorno de crecimiento sostenido, abundante liquidez y expansión del crédito contribuyó también a una excesiva relajación en relación a la calidad de los activos y los riesgos inherentes a los mismos.

— ***La titulización y la falta de transparencia.*** Se refiere a la configuración de paquetes que agrupan préstamos e hipotecas mezclando los de mayor y menor solvencia. Estos nuevos títulos entrañan una creciente complejidad que dificulta la transparencia y la estimación de su nivel de riesgo real. Sin embargo, a pesar de los problemas para valorar adecuadamente estos títulos, las agencias de *rating* continuaban concediendo altas calificaciones a los paquetes de titulizaciones *subprime*.

— ***El nuevo modelo financiero conocido como «originar y distribuir» o «prestar para vender»***[22] en el que los bancos conceden préstamos y, en lugar de mantener en sus balances los activos correspondientes, los venden incorporados a otros instrumentos financieros gracias a la titulización. En esta estructura juegan un papel fundamental los bancos de inversión, que actúan de intermediarios colocando estos nuevos títulos entre los inversores y transfiriendo así el riesgo de la entidad creadora del título a cualquier otra. De esta forma, al traspasar los riesgos, las entidades originadoras de los préstamos tienen escasos incentivos para comprobar la capacidad de pago del deudor.

— ***El excesivo apalancamiento del sistema financiero.*** Éste se produce cuando la entidad financia parte de sus activos a través del uso del endeudamiento. De esta forma, pueden multiplicar sus operaciones, ya que financian sus carteras cada vez con menos capital, pero, al mismo tiempo, aumenta el riesgo financiero para la entidad.

[21] En 2007, los títulos hipotecarios *subprime* vigentes totalizaban más de 900.000 millones de dólares, un incremento de más de seis veces desde finales de 2001 (Greenspan, 2010).

[22] Los términos en inglés *«originate to hold»* y *«originate to distribute»* son traducidos por Varela y Varela (2008) como «prestar para mantener», en referencia a la estrategia tradicional de la banca, y «prestar para vender», en referencia a la estrategia actual. Aunque otros autores utilizan la traducción más literal «originar para mantener» y «originar para distribuir».

© Ediciones Pirámide

— ***Las deficiencias de la regulación y la supervisión.*** Existe un amplio consenso en reconocer que la regulación era indulgente y en muchas ocasiones fácil de burlar. Otros matizan que el problema no es tanto la falta de regulación, sino una supervisión inadecuada de la regulación existente[23]. En este sentido, son muchos los que consideran que se ha confiado excesivamente en la capacidad de autorregulación del mercado y la crisis ha puesto de manifiesto lo equivocado de esta confianza.

RECUADRO
A modo de resumen: el diagnóstico del FMI

«Las semillas de la crisis mundial se sembraron durante los años de crecimiento elevado y tasas de interés bajas, que condujeron a un optimismo y una toma de riesgos excesivos y que produjeron fallas de naturaleza diversa: en la disciplina del mercado, en la regulación financiera, en las políticas macroeconómicas y en la supervisión mundial. Durante este período, el sistema financiero mundial se amplió vertiginosamente y creó instrumentos que parecían ofrecer una rentabilidad más elevada con menos riesgo. Uno de los factores que promovió esa evolución fue la creencia generalizada en un régimen de regulación ligera, que partía de dos premisas: la disciplina del mercado coartaría un comportamiento irresponsable y la innovación financiera no concentraba el riesgo, sino que lo dispersaba. Ambas premisas han resultado erradas, o al menos ingenuas.»

FMI (2010), *Informe Anual 2009. La lucha contra la crisis actual.*

b) Cómo se extiende la crisis: los efectos

En los años anteriores al estallido de la crisis, algunos de los elementos anteriormente señalados experimentaron cambios sensibles que alteraron el difícil equilibrio conseguido. Se desencadena así una espiral que nos lleva a la situación actual.

— Se produce un aumento de los tipos de interés que, combinado con el estancamiento de la tendencia al alza de los precios de la vivienda, da lugar a un creciente volumen de impagos de las hipotecas.
— La titulización, junto a la deficiente evaluación de la calidad de los activos financieros, llevaron a una falta de transparencia generalizada. En esa situación resultaba difícil determinar qué entidades financieras habían asumido los riesgos en última instancia, por lo que muchas de ellas no sabían hasta qué punto estaban afectadas por la crisis.

[23] Varela, M. y Varela, F. (2008).

© Ediciones Pirámide

— Como consecuencia de la falta de transparencia, crece la desconfianza de las entidades bancarias y se reduce el volumen de crédito entre las mismas. Esto conduce al temido *credit crunch*[24]: la oferta de crédito a consumidores y empresas se contrae y se produce una falta de liquidez generalizada.
— El impacto sobre la economía real es evidente. El sector inmobiliario se ve afectado de manera directa por ser el origen de la crisis, pero de forma indirecta los efectos negativos se extienden al resto de los sectores a través de la contracción del consumo y la inversión. Las tasas de crecimiento económico pronto se ven seriamente afectadas y las tasas de desempleo crecen de forma imparable haciendo que el coste social de la crisis alcance enormes proporciones.

c) Cómo se hace frente a la crisis: las medidas

El rápido efecto contagio y el impacto a nivel internacional de la crisis originada en Estados Unidos puso de relieve la necesidad de coordinar una respuesta adecuada. De ahí el papel que juegan instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional o grupos como el G20, que integra a países avanzados y economías emergentes. A pesar de las críticas recibidas por la lentitud de la reacción o la falta de sincronización inicial, lo cierto es que la mayoría de los Gobiernos han adoptado paquetes de políticas sin precedentes y en la misma dirección.

Podemos resumir las principales medidas como sigue:

— ***Políticas macroeconómicas expansivas*** que sirvan de estímulo al consumo y la inversión y permitan recuperar la demanda e impulsar el crecimiento económico. En este contexto, las políticas monetarias mantienen los tipos de interés en niveles excepcionalmente bajos, mientras que las políticas fiscales destinan ingentes cantidades de recursos públicos a programas de inversión.
— ***Programas de rescate financiero.*** Los Gobiernos de los países avanzados han llevado a cabo planes de rescate de diverso signo. Por ejemplo, algunos suponen la inyección de capital mientras otros consisten en avales de la emisión de deuda bancaria. Pero a pesar de las diferencias, todos persiguen un objetivo común: devolver la confianza a su sistema financiero y estimular la concesión de créditos.
— ***Reforma de la arquitectura financiera mundial,*** especialmente por lo que se refiere a los mecanismos de regulación y la supervisión del sector financiero. En este sentido se ha avanzado menos a pesar de su importancia, y en la actualidad, gran parte de los planes propuestos para la reforma financiera siguen siendo poco concretos y están sin concluir.

[24] Calvo, A. (2008).

© Ediciones Pirámide

Muchos inciden en la necesidad de estas intervenciones, ya que han evitado una situación de colapso mayor contribuyendo a la progresiva recuperación de la demanda y el crecimiento, así como al restablecimiento de la solvencia del sistema financiero. Sin embargo, algunas instituciones, como el Banco de Pagos Internacional, están empezando a llamar la atención sobre el peligro de prolongar en el tiempo estas medidas de emergencia. Especialmente porque los paquetes de estímulo fiscal y de rescate financiero están aumentando el déficit y la deuda pública a niveles preocupantes en algunos países. Sin embargo, la fragilidad de la recuperación y las debilidades que aún presenta el sector financiero dificultan enormemente el abandono de las políticas iniciadas.

La recuperación está siendo lenta en todo el mundo y también enormemente desigual. Los países avanzados se enfrentan a reducidas tasas de crecimiento, elevadas tasas de desempleo, un creciente endeudamiento del sector público y la persistente debilidad de las instituciones financieras. Por el contrario, en muchas economías emergentes, la actividad económica se mantiene e incluso hay indicios de recalentamiento debido a la elevada entrada de capitales extranjeros.

CASO DE ESTUDIO 3.6
La crisis actual ¿es sólo una crisis económica y financiera?

Ocurrió una fantástica revolución financiera a partir de los años ochenta, y los líderes del mundo —el G7 en particular— decidieron no regularla, negaron a las instituciones el poder de controlarla, y por consiguiente, esta nueva esfera financiera se desarrolló sin reglas ni compás ético alguno... reproduciendo las carencias básicas que a veces se producían en las aldeas de nuestros antepasados: reguladora, institucional y ética; pero en este caso con los efectos devastadores que conocemos en escala mundial.

Carencia ética

Detengámonos primero en la carencia ética, de la que se habla menos. Aquí es donde encontramos el origen profundo de esta crisis: la avidez individual y colectiva, el afán por ganancias inmediatas y en los más cortos plazos posibles... En un universo casi sin reglas, esto nos llevó a esa «exuberancia irracional» de la cual Alan Greenspan empezó a hablar en el año 1996. Esto se acompañó, al pasar los años, de un formidable desajuste hecho tanto de errores técnicos como de faltas morales que se pueden identificar en todos los momentos críticos de esta crisis.

En su origen mismo, esas faltas han sido flagrantes. Es, por ejemplo, contrario a las buenas prácticas bancarias, a la ética, otorgar préstamos arriesgados a personas cuya solvencia está lejos de poder ser demostrada. Esto fue el *subprime*. Es igualmente contrario a la ética vender instrumentos representativos de estos créditos, sin hacer explícita su naturaleza, así como utilizarlos para hacer más remuneradores instrumentos monetarios vendidos al público, sin informar a los clientes de los riesgos reales. Es contrario a la ética para los inversores y las instituciones financieras contentarse a ciegas, sin hacer sus propias investigaciones y análisis de riesgo de las anotaciones de agencias de *rating*...

© Ediciones Pirámide

Carencia regulatoria

Salimos de un período durante el cual el Estado era visto como el problema, no la solución, según palabras del presidente Ronald Reagan durante su campaña victoriosa. Las reglas aparecieron inútiles o nocivas. Fue un período, en el cual la fe en la capacidad de autorregulación del mercado era la respuesta de tipo casi ideológico a los excesos reglamentarios de decenios anteriores. En la esfera bancaria y financiera, en rapidísima expansión desde el principio de los años ochenta, con grandes beneficios, por cierto, para la economía global, estaba claro que el Estado o las instituciones no debían inmiscuirse...

Ahora, reconociendo dónde los abusos de un mundo sin reglas nos han llevado, damos un paso determinado en la dirección opuesta. Dijo el G20, en Washington el 15 de noviembre de 2008, que «no debe haber ningún sector financiero sin reglas, o sin control o supervisión». Y esto ha de extenderse a todo, incluso a lo que era tabú hace tan poco tiempo; incluso a los fondos especulativos; incluso a las agencias de *rating* o a los llamados paraísos fiscales...

Carencia institucional

... A mi parecer, el trabajo y el progreso para la reforma del FMI es muy lento. Durante años y años —decenios— hemos tratado —sin lograrlo— reformar el sistema de Bretton Woods, heredado de los años cuarenta. Habíamos nombrado un guardia para el campo monetario —el FMI— pero no se le quiso dar la competencia necesaria para controlar al ámbito financiero, este campo inmenso que se había abierto desde el principio de los ochenta. Ahora ha reconocido el mundo cuán costosa ha sido la carencia que esta organización, y la comunidad internacional, durante los últimos meses, ha trabajado intensamente para reformar al FMI y un poco al Banco Mundial...

¿Qué hemos propuesto?... Lo más importante es la proposición de otorgar al Fondo Monetario una competencia ampliada desde el ámbito monetario a todo el ámbito financiero. Como eso sería mucho poder para una institución demasiado tecnocrática, hemos recomendado también cambios radicales en su gobierno, haciendo que, primero, los países pobres y estos actores de máxima importancia como son China, Brasil y los emergentes tengan un poder representando su importancia real en el mundo... (Pero) quedan temas muy importantes por explorar; por ejemplo, el de la legitimidad del G20... o la supervisión de los países más grandes...

¿Habrá que considerar tales cambios como imposibles después de tantos esfuerzos y de tantos fracasos? No, porque son imprescindibles para evitar que la próxima crisis llegue muy pronto. Es necesario y, donde hay necesidad, ¡debe haber un camino!

FUENTE: Extraído de la conferencia impartida por Camdessus, M. (2010), «Orígenes culturales de la crisis y búsqueda de un nuevo paradigma».

ACTIVIDADES

Elaboración de glosario

TÉRMINOS BÁSICOS PARA ENTENDER LAS CRISIS FINANCIERAS

Con las definiciones que aparecen en este apartado y otras que figuren en otras fuentes, elabora un glosario de términos que te permitan una mejor comprensión de los análisis sobre las crisis financieras internacionales. Como

© Ediciones Pirámide

mínimo deben figurar los siguientes conceptos, pero puedes añadir otros nuevos términos a la lista:

Agencias de *rating*.
Apalancamiento.
Credit crunch.
Expectativas de autocumplimiento *(self-fulfilling)*.
Fondos de inversión.
Hipotecas *subprime*.
Riesgo moral o *moral hazard*.
Titulización.

Cuestiones de comprensión
Comparando las crisis financieras internacionales

Revisa los modelos desarrollados para explicar las crisis financieras y contesta las siguientes preguntas:

1. Si comparamos los modelos de segunda y tercera generación, observamos factores nuevos pero también factores que coinciden. Señala las similitudes y diferencias entre ambos.
2. Si comparamos los modelos de tercera generación con las causas de la crisis financiera actual, podemos encontrar factores nuevos pero también factores que coinciden. Señala las similitudes y diferencias entre ambos.

Elaboración de informe
Haciendo frente a la crisis en España

Tanto en prensa diaria como especializada, así como en los informes de diferentes organismos, encontrarás abundante información acerca de cómo deben los Gobiernos hacer frente a la crisis. Revisa las principales políticas y medidas recomendadas y estudia qué medidas ha llevado a cabo el Gobierno español. Elabora un breve informe que recoja las principales conclusiones que has obtenido de tu trabajo de investigación y comparación.

5. EL PAPEL DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

En el primer capítulo ya hicimos referencia a la creación tras la Segunda Guerra Mundial de dos importantes instituciones financieras multilaterales: el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD), más conocido como Banco Mundial, y el Fondo Monetario Internacional (FMI). El primero de estos organismos está orientado a la promoción del desarrollo y la lucha contra la pobreza, por lo que su labor será objeto de estudio en el capítulo 7. El FMI, por su parte, nace con el objetivo de promover la cooperación monetaria y fomentar la estabilidad cambiaria y financiera a nivel mundial[25].

Para la consecución de estos objetivos el Fondo trabaja en tres ámbitos clave:

— La supervisión de la evolución económica y financiera mundial, así como de las políticas económicas de los países miembros.
— La asistencia técnica en cuestiones de su especialidad, como políticas fiscales y monetarias, políticas de tipo de cambio y sector financiero.
— La asistencia financiera a los países miembros con problemas de balanza de pagos, con el fin de corregir dichos desequilibrios.

A lo largo del tiempo, el contenido de estas funciones se ha transformado de manera considerable a medida que el FMI se adaptaba a los cambios en el entorno internacional. Así, en sus inicios, la labor de supervisión se centraba en vigilar el compromiso de mantener un tipo de cambio fijo en el marco del sistema monetario internacional de Bretton Woods. Por su parte, la asistencia financiera ayudaba a los países con desequilibrios de balanza de pagos a superar éstos sin tener que recurrir a una devaluación del tipo de cambio.

Pero sucesos como la caída del sistema monetario internacional en los años setenta, el proceso de descolonización y el surgimiento de países en desarrollo independientes o la crisis de la deuda externa en los años ochenta hicieron que el FMI reorientara sus actividades. De un lado, la supervisión se ha ido centrando en mayor medida en la estabilidad financiera y en el *seguimiento de las políticas económicas y cambiarias de los países miembros con el fin de detectar riesgos y ofrecer asesoramiento*. De otro lado, la asistencia financiera adopta nuevas modalidades de crédito para atender necesidades específicas de los países en desarrollo (desde reducir la carga de la deuda externa hasta hacer frente a catástrofes naturales o compensar la caída de ingresos de exportación).

En las últimas décadas, la creciente inestabilidad y complejidad de los mercados de capital y, sobre todo, la frecuencia y virulencia de las crisis financieras internacionales han hecho que, entre los objetivos del FMI, la tarea de fomentar la estabilidad financiera cobre una especial relevancia. De ahí el papel que ha desempeñado el FMI en las recientes crisis, tanto por lo que se refiere a la concesión de créditos a los países afectados como por los análisis de las causas de la crisis y las recomendaciones y orientaciones en materia de política económica y financie-

[25] En este capítulo nos centraremos en el papel del FMI en materia de estabilidad financiera. Es importante señalar, no obstante, que desde los años setenta, el FMI ha desarrollado un importante papel prestando asistencia financiera a países en desarrollo, con el fin de que puedan superar sus desequilibrios de balanza de pagos y promover el crecimiento económico. Esta labor se analizará en el capítulo 7.

© Ediciones Pirámide

© Ediciones Pirámide

ra. Sin embargo, es importante señalar que su actuación en la crisis asiática y sus intervenciones en Rusia y Brasil han recibido duras críticas centradas en los siguientes aspectos:

1. Su labor de supervisión presenta importantes debilidades, especialmente en materia de solidez del sistema financiero, por varias razones:
   - — Sus instrumentos de análisis no son adecuados, ya que no ha sido capaz de predecir casi ninguna de las grandes crisis financieras de las últimas décadas.
   - — Sus evaluaciones tienden a ser demasiado benevolentes con la economía y no destacan con suficiente decisión las debilidades y riesgos[26].
2. Los grandes paquetes de asistencia financiera activados en las crisis pueden generar riesgo moral incentivando un comportamiento irresponsable por parte de los inversores internacionales.
3. La concesión de créditos por parte del Fondo obliga a los países beneficiarios a seguir un determinado paquete de políticas económicas[27], entre las que habitualmente se contempla la rápida liberalización de los movimientos de capital y la desregulación financiera interna. Son muchos los críticos que señalan la conexión entre las recomendaciones del Fondo y la vulnerabilidad de estos países ante crisis financieras.

La crisis actual ha suscitado un intenso debate sobre el futuro del FMI. Algunos inciden en las críticas anteriormente señaladas y en la incapacidad demostrada por la institución para llevar a buen puerto las tareas encomendadas. Pero otros consideran que, a pesar de sus deficiencias, las características y trayectoria del FMI lo convierten en la institución más adecuada para cualquier tarea de supervisión monetaria y financiera internacional. En cualquier caso, caben pocas dudas acerca de la necesidad de acometer profundas reformas por parte del Fondo. Entre ellas, la creación de nuevos créditos y el aumento de los recursos destinados a superar la crisis. Pero sobre todo, es imprescindible mejorar la tarea de supervisión perfeccionando los instrumentos de análisis, con el fin de detectar mejor los riesgos y vulnerabilidades financieras y así prevenir las crisis. El reto de la creación de una nueva arquitectura financiera mundial y la revisión del papel que el FMI debería jugar en la misma constituyen (o deberían constituir) hoy temas prioritarios en todas las agendas.

[26] Por ejemplo, en el marco de la crisis actual, la Oficina de Evaluación Independiente (OEI), que controla la labor del Fondo Monetario Internacional, señaló en un reciente informe que el FMI proporcionó pocos avisos claros sobre los riesgos y las debilidades que incubaba la economía mundial entre 2004 y 2007. El informe enfatiza que en el período previo a la crisis financiera, el mensaje de la institución se caracterizó por su «excesiva confianza en la solidez y resistencia de las instituciones financieras».

[27] Esta práctica se denomina condicionalidad, y en el capítulo 7 tendremos ocasión de analizarla con mayor detalle.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Conéctate

El papel del Fondo Monetario en la recuperación de la crisis

En la página del Fondo Monetario Internacional, http://www.imf.org, puedes acceder al Informe Anual 2010. *Informe sobre la estabilidad financiera mundial.* Lee el capítulo primero, «Panorama General», y las siguientes cuestiones. También puede ayudarte el *Informe anual 2009. La lucha contra la crisis actual.*

1. En uno de los apartados del capítulo se revisan las principales contribuciones del Fondo a una recuperación duradera de la crisis a través de reformas internas, recomendaciones y apoyo financiero. Señala cuáles son los grandes bloques de medidas adoptados por el FMI para la consecución de este objetivo.
2. El FMI se ha dedicado en el transcurso del año a perfeccionar sus herramientas de crédito para atender las necesidades de los países miembros durante la crisis, y después, ¿qué nuevas modalidades de crédito han surgido como consecuencia de esta reforma?
3. La crisis mundial puso de relieve la necesidad de modernizar la supervisión que ejerce el FMI para que las evaluaciones reflejen debidamente los efectos secundarios que provocan las políticas y los movimientos económicos de un país en otros, así como la influencia decisiva del sector financiero en la evolución de una economía. ¿Cuáles son las propuestas que ha analizado el directorio ejecutivo del FMI en este sentido?

© Ediciones Pirámide

TEST DE AUTOEVALUACIÓN

1. Señala la respuesta incorrecta en relación con las razones que contribuyen a explicar la expansión de los flujos financieros a nivel internacional:

a) El proceso de liberalización financiera iniciado en los años setenta.
b) La integración del sistema financiero a raíz de la creciente interconexión entre los mercados nacionales y el desarrollo de los mercados financieros internacionales.
c) El creciente peso de los inversores institucionales.
d) Los frecuentes ataques especulativos.

2. Cuál de las siguientes operaciones es una inversión directa extranjera:

a) Repsol YPF compra el 3% de las acciones de E.ON, compañía de electricidad alemana.
b) Toyota Motor concede financiación para la ampliación de una filial en Estados Unidos.
c) La empresa española de confección Mango subcontrata la producción con una empresa de Marruecos.
d) El Banco Santander presta un millón de euros a una empresa canadiense.

3. Señala la respuesta falsa en cuanto al destino de la IED:

a) Las economías en desarrollo, por tener la mano de obra más barata, han sido siempre el principal destino de la IED.
b) América Latina era el principal destino de la IED hacia PED a mediados del siglo XX.
c) Los PED y en transición reciben en la actualidad la mitad de la IED.
d) Estados Unidos y China son los principales países receptores de la IED en 2008-09.

4. En los años más recientes, las dos terceras partes de la IED mundial corresponde a:

a) La creación de nuevas plantas.
b) Las fusiones y adquisiciones.
c) La ampliación de subsidiarias en el extranjero.
d) La reinversión de beneficios.

5. En cuanto a la evolución de los flujos de IED, señala la falsa:

a) Crecen más que la producción y el comercio mundial de mercancías en las etapas expansivas, y sufren una mayor contracción en las recesivas.
b) Los países desarrollados representan las tres cuartas partes de las salidas de IED.

© Ediciones Pirámide

c) La Unión Europea es el principal emisor de flujos de IED.
d) América Latina es la principal región emisora de flujos de IED entre los países en desarrollo.

6. Entre los principales factores económicos de atracción de localización de empresas extranjeras, no se encuentra:

a) La abundancia y calidad de los recursos productivos.
b) Los mercados amplios y en expansión.
c) La posesión de una marca comercial conocida por parte de la empresa que quiere invertir.
d) La dotación adecuada de infraestructuras físicas.

7. Si una empresa española de maquinaria establece un centro para producir determinadas piezas en otro país, estaríamos ante una:

a) Multinacional integrada horizontalmente.
b) Multinacional integrada hacia atrás.
c) Multinacional integrada hacia delante.
d) Multinacional diversificada.

8. Existe una estrecha vinculación de las crisis con la globalización financiera, especialmente por lo que se refiere a una serie de elementos entre los cuales NO se encuentra:

a) La desaparición de las normas que las autoridades imponían al sector financiero.
b) La multiplicación de las operaciones no sometidas a legislación nacional.
c) La disminución de la inversión institucional.
d) La creación de instrumentos cada vez más complejos y difíciles de valorar.

9. Tras la crisis del SME en 1992 y la crisis mexicana de 1994 surgen nuevas explicaciones a las crisis financieras que señalan como uno de los elementos clave de las mismas:

a) Desequilibrios macroeconómicos.
b) El riesgo moral.
c) Liberalización financiera indiscriminada.
d) Expectativas de autocumplimiento.

10. De acuerdo con los modelos de primera generación que surgieron en los ochenta para explicar las crisis financieras, el elemento clave señalado como causa de la crisis es:

a) Desequilibrios macroeconómicos derivados de inconsistencia entre objetivos internos y externos.

© Ediciones Pirámide

b) Movimientos especulativos basados en las expectativas autocumplidas de los inversores.
c) Falta de supervisión en los mercados financieros internacionales.
d) Desregulación financiera interna indiscriminada.

11. Entre los factores que contribuyen a explicar el origen de la crisis económica actual NO se sitúa:

a) La titulización y la falta de transparencia.
b) El nuevo modelo financiero conocido como «originar y distribuir».
c) El excesivo apalancamiento del sistema financiero.
d) La disminución de la liquidez.

12. ¿Cuál es la diferencia entre una crisis cambiaria y una crisis bancaria?

13. ¿Qué factores influyen en la decisión de localización de una inversión internacional en cartera?

14. A la luz de los datos de los destinos de la IDE en las últimas décadas, reflexiona si la mayoría de la IDE llevada a cabo ha tenido como principal objetivo reducir los costes salariales.

15. Cuáles crees que serían los principales argumentos para que un país prefiera financiar su crecimiento con IDE a la inversión en cartera.

© Ediciones Pirámide

RESUMEN DEL TEMA

1. LOS MOVIMIENTOS INTERNACIONALES DE CAPITAL

La expansión de los flujos internacionales de capital, materializados básicamente en inversión directa extranjera (IED) e inversión extranjera en cartera (IEC), ha sido un elemento clave en el avance de la globalización económica de las últimas décadas. Entre las razones de esta expansión están la liberalización financiera, la internacionalización del sistema financiero, la institucionalización de la inversión, las innovaciones tecnológicas y el crecimiento de las empresas multinacionales.

2. LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA Y LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

2.2. Tendencias de la IED

— Desde los ochenta, las corrientes mundiales de IED han venido aumentado a mayor rapidez que el producto y el comercio mundiales.
— Más países participan de estos flujos tanto en calidad de emisores como de receptores.
— Los PD siguen siendo la principal fuente de emisión de IED, pero la procedente de los PED viene aumentando a mayor ritmo.
— Los PD también son los que tradicionalmente han atraído la mayor proporción de IED, pero en los años más recientes su peso ha disminuido y en la actualidad, los PED absorben la mitad de esa inversión y se estima que en el futuro serán los destinos más atractivos, fundamentalmente las denominadas economías emergentes de gran tamaño, como China, India, Brasil o Rusia.

2.1. Conceptos básicos

Inversión directa	Refleja un objetivo del inversor de obtener una rentabilidad duradera en la empresa, influyendo en su gestión.
Empresa multinacional	Cuando una empresa realiza inversión directa en el exterior.
Empresa matriz	Es la empresa base localizada en el país de origen de la multinacional.
Empresas filiales	Empresas subsidiarias localizadas en uno o varios países extranjeros.

2.3. Las razones de la IED a la luz de las teorías

Se han realizado amplias investigaciones sobre los determinantes de la IED dando lugar a diferentes teorías, como son la teoría de la senda de la inversión y desarrollo, la escuela de Uppsala o teorías procedentes de la organización industrial, de la localización (basada en el modelo Hecksher-Ohlin) y de la internalización, agrupadas bajo el denominado «paradigma ecléctico OLI». Según este último enfoque, las IED tienen lugar cuando se dan simultáneamente tres conjuntos de factores determinantes:

© Ediciones Pirámide

Ventajas de propiedad de la empresa	Por ejemplo, una tecnología patentada o una marca prestigiosa.
Ventajas de localización en el país receptor	Pueden ser económicos (por ejemplo, el menor coste de la mano de obra o el tamaño del mercado) o políticos.
Ventajas de internalización de la producción en la propia empresa	Realizan transacciones internas en la empresa en lugar de establecer relaciones de mercado con otras empresas.

2.4. Tipos de IED

Multinacionales	Se presentan cuando...
INTEGRADAS HORIZONTALMENTE	La matriz establece plantas en otros mercados para producir el mismo producto que en el país de origen.
INTEGRADAS VERTICALMENTE	La empresa reparte el proceso de producción entre varios países aprovechando las ventajas comparativas de cada uno en las distintas fases.
DIVERSIFICADAS O CONGLOMERADOS	Las EM tienen plantas de producción en distintos países en diferentes sectores.

2.5. Efectos de la IED

Beneficios para emisor	Beneficios para receptor	Efectos negativos o controvertidos
• Incremento de la eficiencia productiva del grupo empresarial. • Promueve desarrollo tecnológico. • Aumento de las exportaciones. • Repatriación de beneficios.	• Aumento del capital físico. • Promueve el crecimiento económico y genera empleo. • Transfiere tecnología. • Desarrollo capital humano. • Incremento de los impuestos.	• Puede disminuir el empleo en el país emisor. • Puede desplazar a las empresas locales en el país receptor. • Empeora el saldo por cuenta corriente. • Explotación de la mano de obra y de los recursos naturales.

3. LA INVERSIÓN INTERNACIONAL EN CARTERA

Representa la adquisición de valores extranjeros como acciones, bonos u otros activos financieros, ninguno de los cuales implica una gestión activa o el control de los valores, y están más influidos por factores financieros que por factores ligados al país donde se localiza la inversión.

4. LAS CRISIS FINANCIERAS INTERNACIONALES

No son un fenómeno nuevo, pero las recientes crisis son más frecuentes y con un mayor impacto internacional. Ello indica su estrecha vinculación con la globalización financiera, especialmente con la liberalización del capital, la internacionalización del sistema financiero, el crecimiento de la inversión institucional y las innovaciones financieras.

© Ediciones Pirámide

4.1. Las causas de las crisis financieras

Modelos	Factores claves para explicar las crisis financieras
PRIMERA GENERACIÓN	• ***Desequilibrios macroeconómicos*** derivados de la inconsistencia entre objetivos internos y externos. • ***Ataques especulativos*** por parte de inversores que perciben inconsistencia y conducen al abandono del tipo de cambio fijo.
SEGUNDA GENERACIÓN	• ***Compromiso relativo del Gobierno con el tipo de cambio fijo,*** por lo que devaluará si estima que los beneficios superan a los costes. • ***Expectativas autocumplidas*** de los inversores que, al prever la devaluación, venden activos y la provocan.
TERCERA GENERACIÓN	• ***Riesgo moral*** derivado de las garantías del Gobierno junto a un sistema financiero escasamente regulado. • ***Expectativas autocumplidas*** de los inversores que explican la masiva salida de capitales de los mercados asiáticos. • ***Estructura de los balances*** de las empresas, ya que parte de la deuda emitida es a corto plazo y está nominada en dólares. • ***Apertura financiera*** que contribuyó a la apreciación de las monedas y la excesiva expansión del crédito. • ***Desregulación financiera interna.***

4.2. La crisis financiera actual

Causas	• Los bajos tipos de interés. • La subestimación del riesgo de los nuevos activos. • La titulización y la falta de transparencia. • El nuevo modelo financiero conocido como «originar y distribuir». • El excesivo apalancamiento del sistema financiero. • Las deficiencias de la regulación y la supervisión.
Efectos	• Aumentan los tipos de interés y se estancan los precios de la vivienda creciendo así los impagos de las hipotecas. • La falta de transparencia aumenta la desconfianza y reduce el volumen de crédito entre las entidades contrayendo la liquidez. • Impacto sobre la economía real: cae la inversión, el consumo, producción y el empleo.

5. EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS MULTILATERALES: EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

— Supervisión de la evolución económica y financiera mundial.
— Asistencia técnica en políticas macroeconómicas y sector financiero.
— Asistencia financiera a los países con problemas de balanza de pagos.

© Ediciones Pirámide

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Banco Mundial (anual): *Global Development Finance* y *Global Economic prospects.*
UNCTAD (anual): *World Investment Report.*
Varela, M. y Varela, F. (2008): «La actual crisis financiera y los *hedge fuds*», *Revista de Economía Mundial* n.º 18.

© Ediciones Pirámide

4 Flujos migratorios internacionales

INTRODUCCIÓN

¿Por qué estudiar la migración?

En la actualidad, hasta en las ciudades más pequeñas de los países desarrollados, el paisaje humano ha experimentado un cambio espectacular, transformándose en un mosaico creciente de distintas culturas y razas. Muchas personas abandonan sus países de origen y se establecen en otros lugares en busca de una vida mejor, y así, ya son millones los que viven en un país distinto a aquel en el que han nacido. Esta realidad responde al aumento de los movimientos migratorios internacionales, que se están convirtiendo en todo el mundo en una cuestión de alta prioridad.

En muchas sociedades, los ciudadanos expresan su inquietud por la llegada masiva de personas de otros países y culturas diferentes. El temor a perder el empleo a favor de trabajadores inmigrantes dispuestos a trabajar por salarios más bajos, o la sensación de que los inmigrantes y sus familias se benefician del sistema de protección social (desde asistencia sanitaria hasta subsidios y ayudas) sin aportar nada a cambio, se encuentran entre los principales motivos de preocupación. Los medios de comunicación de todo el mundo divulgan constantemente historias relacionadas con los inmigrantes, aunque la mayoría incide en los aspectos más sensacionalistas y negativos como las mafias, los actos de delincuencia o el drama de aquellos que pierden la vida intentando llegar a nuestros países. También en el panorama político las migraciones y la forma de gestionarlas, así como los derechos de los inmigrantes, han pasado a ocupar un relevante lugar en los programas y campañas electorales. Y en algunos países la cuestión migratoria ha comenzado a tener tanto peso que se ha asistido a la ascensión de partidos con propuestas que podrían tacharse claramente de racistas y xenófobas.

El debate está sobre la mesa y resulta sin duda polémico y complejo porque la propia realidad de la inmigración también lo es. Una realidad que no se limita al ámbito estrictamente económico porque se ven involucradas múltiples dimensiones. En este sentido, la migración internacional tiene una dimensión económica por cuanto afecta a

© Ediciones Pirámide

cuestiones económicas clave, como el crecimiento en países de origen y de destino, el funcionamiento de los mercados de trabajo, las remesas de emigrantes o los gastos e ingresos del sector público. Pero también tiene una dimensión social, ya que se encuentra estrechamente relacionada con las interacciones entre las sociedades de origen y destino, así como con importantes aspectos demográficos y culturales. Sin embargo, quizá el componente realmente diferencial de la migración internacional es que, además, tiene una dimensión emocional porque hace surgir complejos interrogantes sobre la identidad nacional y los valores y tradiciones de la población. Así, las sociedades de los países de destino se preguntan si la llegada de personas con culturas diferentes les enriquece o, por el contrario, les hace perder sus propias tradiciones, mientras los inmigrantes se plantean si deben mantener intactas sus costumbres y raíces u olvidarlas adoptando la cultura del país que les acoge. La migración nos obliga así a una profunda reflexión acerca de cuestiones como el multiculturalismo o la igualdad y la justicia mundial.

La complejidad de la realidad de la inmigración hace que el análisis de los flujos migratorios internacionales que abordamos en este tema no resulte sencillo. La migración plantea desafíos de gran envergadura, tanto por las oportunidades que brinda como por las tensiones que genera, y pone de manifiesto que el movimiento de personas suscita retos totalmente diferentes a los que presenta la circulación de objetos inanimados como las mercancías o el capital.

¿Qué estudiar?

En primer lugar, y siguiendo la pauta de los temas anteriores, es importante tener una perspectiva histórica del fenómeno. Para ello es necesario analizar las tendencias de los flujos migratorios, qué dirección han seguido los mismos, cómo han crecido en términos absolutos y relativos y qué rasgos definen en la actualidad la migración internacional. A este análisis dedicamos el primer apartado.

El segundo epígrafe sirve para poner en contexto la migración internacional en el estudio de la economía mundial y en el avance del proceso de globalización. Con ese fin se establece una comparación entre los flujos de mano de obra y los flujos de mercancías, servicios y capitales ya estudiados en los anteriores temas.

En el tercer apartado se analizan las causas de los flujos migratorios. Son muchas las razones que explican la decisión de emigrar: desde las desigualdades económicas, sociales y demográficas a nivel mundial hasta otros factores menos conocidos pero que también influyen en la migración, como motivos profesionales, conflictos bélicos o desastres naturales.

Finalmente, los dos últimos apartados abordan una de las cuestiones que suscitan un mayor debate en relación con este tema: el impacto de la migración en los países de origen y destino. Numerosos trabajos enfocan este análisis diferenciando entre los impactos positivos y negativos. Sin embargo, en ocasiones los efectos negativos y positivos se superponen en una misma cuestión y, además, no existen conclusiones definitivas en relación a temas como los efectos sobre el mercado laboral o los presupuestos en países de destino. De ahí que en estos apartados se haya optado por seleccionar algunas de las repercusiones más relevantes y analizarlas desde diferentes perspectivas.

© Ediciones Pirámide

1. TENDENCIAS DE LOS FLUJOS MIGRATORIOS INTERNACIONALES

La migración de unos países a otros es un fenómeno histórico que forma parte indisoluble de la evolución humana y ha ido ligado a la expansión de la actividad económica en todo el mundo. Sin embargo, los rasgos que definen los flujos migratorios han ido evolucionando con el tiempo. Así, en las últimas décadas se ha intensificado el ritmo de crecimiento de las corrientes migratorias, ha cambiado la dirección de las mismas y han surgido nuevas tendencias, como la feminización de la migración.

RECUADRO
¿Quién es inmigrante?

En el informe sobre tendencias migratorias de 2005, la OCDE recoge las grandes dificultades en la armonización de conceptos y datos relativos a migración internacional derivados de las significativas diferencias entre unos países y otros.

Por ejemplo, si atendemos al tiempo de estancia, en algunos países, como Canadá, Australia o Estados Unidos, sólo los inmigrantes permanentes, es decir, los que poseen el permiso de residencia, se consideran inmigrantes, mientras que los que tienen un permiso temporal no figuran en las estadísticas oficiales de inmigración. En otros países, sin embargo, se entiende que los inmigrantes son aquellos que figuran en los registros o censos de población, si bien habitualmente para registrarse la persona extranjera debe haber permanecido en el país un tiempo determinado que varía desde tres meses en el caso de Japón hasta un año en Suecia. Esto significa que, por ejemplo, un estudiante internacional se contabilizará como inmigrante en Japón e incluso en Suecia mientras que no figurará en las estadísticas de inmigración en Canadá o Estados Unidos.

También existen diferencias entre países atendiendo al concepto de nacionalidad. Así, en Australia, Canadá y Estados Unidos se consideran inmigrantes a las personas que han nacido en un país extranjero, aunque la obtención de nacionalidad es relativamente fácil y, por tanto, es raro ver en las estadísticas personas con nacionalidad extranjera. En otros países se define como inmigrante precisamente a aquellos que tienen nacionalidad extranjera, por lo que, una vez adquieren la nacionalidad del país de destino, dejan de figurar en las estadísticas de inmigración. Esto conduce a que los datos de la población extranjera y los datos de la población nacida en el extranjero no ofrezcan el mismo resultado. Lo que no sería un problema si fuera posible disponer de las dos bases estadísticas, pero en la mayoría de los países no ocurre así.

Como consecuencia de trabajar con diferentes conceptos de inmigración, personas que en un país son consideradas inmigrantes en otro país no lo son, lo cual dificulta enormemente la comparación de los datos a nivel internacional. Esto es un problema si nos referimos a flujos o desplazamientos de personas entre países a lo largo de un año, pero sobre todo cuando trabajamos con stocks o volumen de inmigrantes que viven en un país en un momento determinado.

© Ediciones Pirámide

En el análisis de las tendencias registradas por la migración internacional debemos considerar las siguientes cuestiones:

a) En primer lugar, ***el crecimiento de los flujos migratorios.*** En este sentido, en los últimos 50 años el número de inmigrantes en el mundo se ha más que duplicado, pasando de 75 millones en 1960 a casi 190 millones en 2010[1], lo cual equivale a la población de Brasil, quinto país más poblado del mundo. En 2008 se registró la primera disminución después de años de tendencia creciente y esa caída continúa en el 2009; con la migración reduciéndose en casi todos los países de la OCDE a causa de la crisis económica. Por otra parte, el volumen de inmigración real es aún mayor que el que reflejan las estadísticas, ya que se calcula que existen entre 30 y 40 millones de inmigrantes ilegales que no quedan registrados en las cifras oficiales (véanse caso de estudio 4.2 y gráfico 4.1).

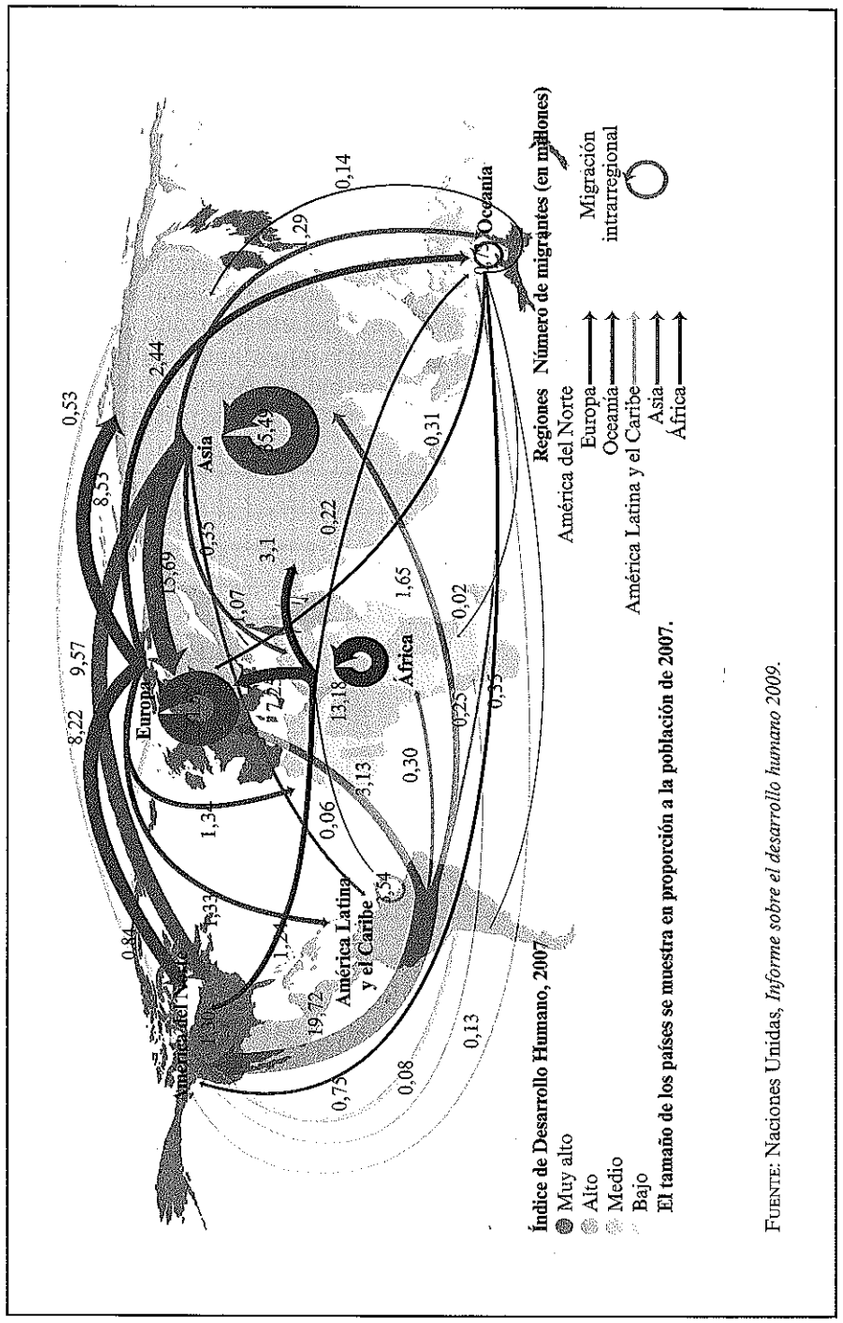
b) En segundo lugar, ***la dirección que siguen los flujos migratorios.*** Habitualmente, los movimientos se producen desde regiones más atrasadas hacia regiones más desarrolladas y tendemos a identificar esta evidencia con el actual predominio de las corrientes migratorias de países del Sur a países del Norte. Sin embargo, esto no siempre ha sido así. En 1960, el volumen de inmigrantes que tenían como destino países en desarrollo (en adelante, PED) se situaba en 43 millones, cifra bastante más elevada que los 32 millones que se dirigían a países desarrollados (en adelante, PD). Desde entonces la tendencia ha cambiado: los PD atraen un volumen creciente de inmigrantes, mientras que los flujos hacia PED se han mantenido estables. Este estancamiento se explica en gran medida por el fin de conflictos de larga duración (especialmente en África y América Central) que ha supuesto la disminución del número de refugiados, colectivo con un importante peso en el total de inmigrantes que llegan a los PED[2].

Como consecuencia de estos cambios, la distancia que separa el volumen de migraciones hacia países del Norte y del Sur se ha ido estrechando hasta que, a mediados de los ochenta, las migraciones internacionales hacia PD sobrepasaron por primera vez a las destinadas a PED. En la actualidad, el 60% de la población inmigrante reside en PD, frente al 33% en PED y el 7% en países menos adelantados. Parece evidente que el mundo desarrollado se ha convertido en las últimas décadas en el principal destino para la migración internacional.

[1] En esta evolución es determinante el proceso de desintegración de antiguos Estados que tuvo lugar en los años noventa. En este sentido, del incremento de la inmigración internacional en 56 millones de personas entre 1980 y 1990, la mitad corresponde a migraciones internas en el marco de la URSS, Yugoslavia o Checoslovaquia que desde su separación figuran como migraciones internacionales.

[2] Naciones Unidas (2007).

© Ediciones Pirámide

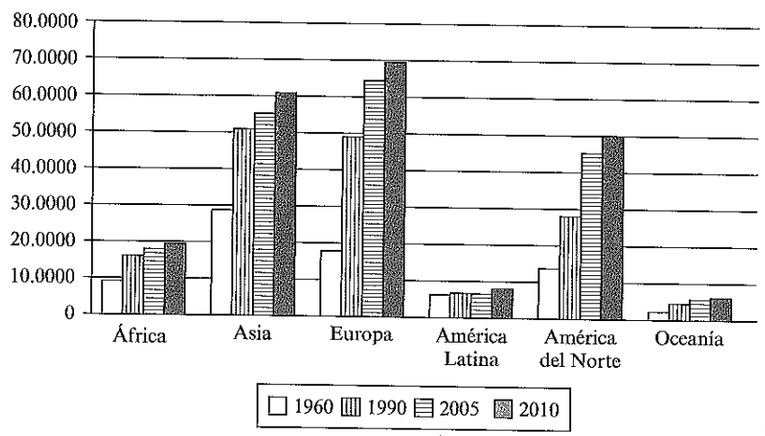


FUENTE: Naciones Unidas, *Informe sobre el desarrollo humano 2009.*

Gráfico 4.1. Origen y destino de los inmigrantes internacionales, 2000.

© Ediciones Pirámide

Si descendemos a nivel de regiones encontramos que, de acuerdo con las estimaciones de Naciones Unidas para el año 2010, y como puede observarse en el gráfico 4.2, Europa es la región con mayor volumen de inmigrantes internacionales (69 millones), seguida de Asia (61 millones) y América del Norte (50 millones). En el extremo contrario se sitúan América Latina y Oceanía. En cuanto a los principales países de destino, en el ranking elaborado por el Banco Mundial en 2008, Estados Unidos se configura como el primer destino de emigración del mundo seguido de Rusia y Alemania. España ha aumentado de manera significativa su volumen de inmigración en la última década y ocupa en la actualidad el lugar número diez de la lista con un número de inmigrantes cercano a los cinco millones. También encontramos entre los más importantes destinos algunos países en desarrollo o emergentes, como India o Arabia Saudita, que tienen un gran atractivo para inmigrantes procedentes de países de su entorno.



FUENTE: Elaboración propia con datos de Naciones Unidas.

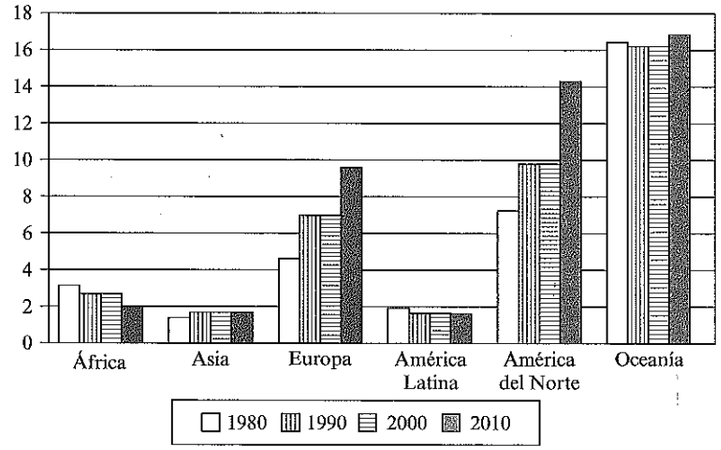
Gráfico 4.2. Stock de inmigrantes por regiones (1960-2010).

c) En tercer lugar debemos analizar, además del volumen de inmigrantes en términos absolutos, el volumen en términos relativos, esto es, el ***peso de la población inmigrante sobre la población del país de destino.*** Como promedio a nivel mundial, y de acuerdo con las estimaciones de Naciones Unidas[3], este porcentaje se sitúa en torno al 3%. Pero la concentración en

[3] Naciones Unidas (2006).

© Ediciones Pirámide

países del Norte es evidente: entre 1975 y 2005, la proporción de inmigrantes casi se ha duplicado, pasando del 5% al 9%, mientras que en los países del Sur su peso se ha venido reduciendo hasta representar un 1,5%. Descendiendo a nivel de regiones, y como podemos observar en los gráficos 4.2 y 4.3, nos encontramos con casos como América del Norte y Europa que tienen un elevado volumen de inmigración, tanto en términos absolutos como relativos. En otras regiones, sin embargo, los resultados son muy diferentes: Oceanía tiene un reducido volumen de inmigrantes que, sin embargo, representan un 15% de la población total. Y en Asia, la segunda región en importancia como destino de inmigración, el peso de la población inmigrante es tan sólo un 1,4% de la población total.



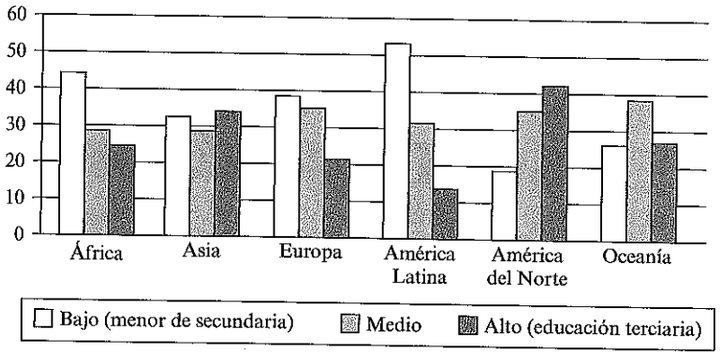
FUENTE: Elaboración propia con datos de Naciones Unidas.

Gráfico 4.3. Porcentaje de la población inmigrante sobre la población total.

d) Finalmente, existen otras importantes tendencias observables, como ***la feminización de la inmigración o el incremento de trabajadores cualificados.*** En relación a la primera de las cuestiones, los datos resultan elocuentes: mientras que en 1960 las mujeres representaban cerca del 47% de los inmigrantes internacionales, en 2010 eran el 50% del total, llegando en algunas regiones como Europa a superar al número de inmigrantes varones. Cada vez son más las mujeres que deciden emigrar para buscar un trabajo que les permita sostener a sus familias, con lo que la feminización de la migración sigue una trayectoria creciente que cada vez resulta más visible (véase caso de estudio 4.1).

© Ediciones Pirámide

Otra de las tendencias señaladas es el aumento de trabajadores inmigrantes cualificados registrado a lo largo de los años ochenta y noventa. Los datos reflejan un incremento del porcentaje de los inmigrantes con educación superior, que suponen en la actualidad el 23,5% de la población inmigrante adulta. Aunque, como podemos observar en el gráfico 4.4, en algunas regiones, como América del Norte (42%) y Asia (34%), la proporción es sensiblemente mayor. Es necesario tener en cuenta que parte de este porcentaje corresponde a la migración de personas con educación superior entre PD, pero el aumento más significativo se ha producido en la migración desde países del Sur a países del Norte. Por ejemplo, países como Francia, Irlanda, Bélgica y Luxemburgo han aumentado en más de 10 puntos sus porcentajes de inmigrantes con educación superior en la última década y, en ese mismo período, Reino Unido ha pasado del 25 al 50%. Como resultado de estos significativos aumentos, los trabajadores cualificados se encuentran en la actualidad fuertemente concentrados en países del Norte: cerca del 90% reside en Europa o América del Norte.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Naciones Unidas, *Informe sobre Desarrollo Humano 2009*.

Gráfico 4.4. Niveles de educación de los inmigrantes internacionales, 2008 (porcentaje sobre el total de inmigrantes mayores de 15 años).

CASO DE ESTUDIO 4.1
La feminización de la migración internacional

Tradicionalmente, la mujer ha sido contemplada en los movimientos migratorios de forma marginal y desde una perspectiva de actor pasivo (la que acompaña al esposo en su desplazamiento o la que espera a su cónyuge e hijos) y no como protagonista de la decisión de emigrar y buscar un empleo. Esta consideración parece responder a algunas evidencias históricas, como el menor peso de las mujeres en relación a los hombres en la migración internacional, especialmente en la migración transatlántica.

Esta situación cambia radicalmente en la década de los sesenta: en 1960, las mujeres ya suponían el 46,6% del total de la población inmigrante y, desde entonces, su participación se ha ido incrementando llegando a representar en la actualidad el 50% de la migración total, lo que supone aproximadamente 95 millones de mujeres inmigrantes. Entre 1960 y 2010, todas las regiones registraron aumentos en la migración femenina, con la excepción de Asia, donde desciende desde el 46% al 44,5%. El crecimiento más acelerado tiene lugar en la antigua Unión Soviética, que pasa del 48% al 58%. También aumentó el peso en África (del 42% al 47%), aunque esta región aún se sitúa por debajo de la media a nivel mundial, al igual que Oriente Medio, donde las mujeres sólo representan el 38,4% del total.

A la vista de estos datos, podemos afirmar que la feminización de la inmigración no es nueva y que se trata de una tendencia creciente que, con toda probabilidad, se mantendrá en el futuro. Por una parte, debido a la creciente demanda en los países del Norte de mano de obra en sectores tradicionalmente vinculados a las mujeres, como trabajo doméstico, enfermería, servicios de atención individual, venta minorista y manufacturas intensivas en mano de obra. Por otra parte, como consecuencia de la actitud negativa que existe en algunos países de origen hacia mujeres divorciadas, viudas, sin hijos y solteras. Y finalmente, por el hecho de que muchas mujeres tienen hoy mayor acceso a la educación y son más conscientes de sus derechos. Todos estos factores constituyen incentivos adicionales para la búsqueda de trabajo y nuevas experiencias fuera de su país.

Sin embargo, la literatura sobre migración se ha centrado en los hombres, principalmente trabajadores. Las estadísticas no han permitido analizar las diferencias entre hombres y mujeres inmigrantes y los análisis sobre migración femenina son prácticamente inexistentes. Sólo recientemente se ha empezado a considerar el interés de este campo de investigación y los primeros trabajos parecen coincidir en la observación de significativas diferencias entre la migración masculina y femenina.

Los resultados de un reciente informe del Banco Mundial muestran, a partir de los estudios realizados en México, diferencias en los factores que influyen en la decisión de emigrar. Así, el nivel de escolarización es importante para las mujeres pero no para los hombres, y la edad es importante para los hombres pero no para las mujeres. También tiene una gran relevancia en el caso de las mujeres la existencia de una red social, es decir, familiares o amigos que ya están en el extranjero. Este factor, sin embargo, no tiene tanto peso en la decisión de emigrar de los hombres.

También existen diferencias en la inserción de las mujeres inmigrantes en los mercados laborales de los países de acogida. Así, se aprecia una concentración en sectores como servicio doméstico, empresas familiares y, en general, en el sector informal, aunque más recientemente se advierte una presencia creciente en algunos trabajos calificados, como enfermería y actividades paramédicas.

Las cuestiones aquí comentadas son sólo el inicio, ya que es evidente que quedan numerosos interrogantes. Como señala Mirja Sjöblom, una de las autoras del reciente informe del Banco Mundial sobre migración femenina, «Uno de los mensajes más importantes es que, en los estudios sobre migración, ya no se puede soslayar el papel de las inmigrantes».

© Ediciones Pirámide

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Cálculo e interpretación de datos
LA EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS MIGRATORIOS

En la dirección del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas, http://esa.un.org, existe un apartado dedicado a la migración en el que puedes seleccionar diferentes variables de población para diferentes regiones y años. A partir de esta información se pide:

a) Elaborar un cuadro en el que figuren los datos relativos al volumen de inmigrantes internacionales y al volumen de población por regiones (Europa, América del Norte, América Latina y Caribe, Asia, Oceanía y África) para los años 1990, 2000 y 2010.

b) Calcular con los datos del primer apartado el peso relativo de la población inmigrante en relación con la población nacional.

c) Calcular con los datos del primer apartado las tasas de variación del volumen de inmigrantes registradas por las diferentes regiones en las dos décadas consideradas.

c) Determinar la relación de regiones de mayor a menor crecimiento de inmigración registrado en cada unos de los períodos analizados ¿En qué momento se ha registrado un mayor crecimiento? ¿Qué factores consideras que han influido en este comportamiento?

d) Compara y comenta los resultados obtenidos en los apartados *b* y *c*.

2. GLOBALIZACIÓN Y MIGRACIÓN INTERNACIONAL

La globalización es el marco de análisis obligado de los movimientos migratorios internacionales contemporáneos, ya que, por un lado, impulsan el proceso globalizador contribuyendo a su despliegue, y por otro lado, son parte de una respuesta a las desigualdades y conflictos presentes en una economía más global. Así, en un mundo cada vez más interdependiente y conectado, más pequeño y cercano, los movimientos de mano de obra se intensifican, al igual que lo hacen los flujos internacionales de mercancías, servicios y capitales ya analizados en anteriores temas del programa.

Sin embargo, el comportamiento de los flujos migratorios no ha ido paralelo al experimentado por otros flujos internacionales, de forma que el proceso de globalización presenta aquí una importante asimetría. En este sentido, los movi-

© Ediciones Pirámide

mientos migratorios internacionales han crecido a una tasa anual del 1,1 % entre 1960 y 2005, un ritmo de crecimiento que podemos considerar lento, especialmente si lo comparamos con el registrado por los flujos comerciales, que han aumentado en torno a un 8% anual, o las inversiones directas extranjeras, que han crecido a una tasa del 30% para ese mismo período.

Las razones de estas diferencias son múltiples, ya que la problemática que plantean los movimientos de mano de obra es mucho más compleja que la que pueda afectar a capitales y mercancías. Por una parte, en la decisión de emigrar inciden cuestiones sociales y emocionales que actúan en ocasiones como importantes barreras internas: la separación de la familia, el desarraigo que supone abandonar el país propio y el desconocimiento de la lengua y la cultura del país de destino son algunos ejemplos. Por otra parte, no podemos olvidar que los mercados laborales se encuentran muy segmentados, a diferencia de lo que ocurre con los mercados de bienes y los financieros. Además, la mayoría de los mercados de trabajo nacionales presentan importantes rigideces y están marcados por la falta de flexibilidad de la mano de obra, tanto geográfica como profesional.

Finalmente, es importante señalar que, frente a la progresiva liberalización de los movimientos de mercancías, servicios y capitales, los movimientos de personas continúan enfrentándose a numerosas barreras que los limitan. Algunos ya han señalado lo paradójico de la situación: en un mundo más interconectado que nunca, son las personas las que mayores dificultades encuentran para desplazarse.

Como hemos tenido ocasión de comprobar en el análisis de los flujos comerciales y financieros, la liberalización de los intercambios internacionales viene ampliamente respaldada por la teoría económica convencional, siendo la mejora de la eficiencia el argumento clave esgrimido para eliminar barreras. En síntesis, defiende que la liberalización comercial permite la especialización de los países en lo que son más competitivos y una asignación más eficiente de los recursos. En la misma línea, la liberalización del capital conduce a una localización más eficiente del ahorro que se desplaza desde donde es más abundante y tiene un menor rendimiento hacia donde es más escaso y el rendimiento es mayor. Si este mismo argumento lo aplicamos al intercambio de mano de obra, podríamos afirmar que la liberalización de los movimientos migratorios conducirá a una asignación más eficiente del factor trabajo, dado que éste se desplazará desde donde abunda hacia donde es más escaso, desde donde los salarios son más bajos hacia donde los salarios son más elevados[4]. Por tanto, si siguiendo este razonamiento la libre circulación de trabajadores mejora la eficiencia y es beneficiosa desde el punto de vista económico, ¿por qué la gran mayoría de los países desarrollados mantienen políticas de inmigración restrictivas y barreras a la entrada de inmigrantes?

La respuesta a esta pregunta ya la hemos apuntado anteriormente: la compleja realidad de la migración y sus múltiples implicaciones económicas, sociales,

[4] Alonso, Jose Antonio (2004).

© Ediciones Pirámide

políticas e incluso emocionales hacen que los flujos migratorios no puedan reducirse a una simple cuestión de eficiencia económica. Como ya señalamos al inicio del tema, existe una gran polémica en torno a la migración internacional, especialmente encendida en lo referente a las repercusiones en los países de destino. Numerosos ejemplos ilustran este debate, desde cuestiones de carácter social, como las diferencias y conflictos entre las costumbres de nativos e inmigrantes, hasta otras de carácter económico, como el impacto en el mercado laboral, generando tensiones y presiones que afectan a los Gobiernos a la hora de formular y aplicar políticas sobre migración.

De hecho, un repaso a las políticas migratorias nos permite observar el mantenimiento de importantes restricciones a los flujos de personas. La mayoría de los países del Norte llevan a cabo políticas de cuotas en las que se establece un límite numérico a los inmigrantes que pueden obtener permiso de residencia o de trabajo y, por tanto, permanecer de manera legal en el país. Esta tendencia se ha acentuado en la última década, en la que se ha asistido a un endurecimiento de muchas políticas migratorias. Así, a nivel mundial, el porcentaje de países que explícitamente se propusieron reducir sus niveles de inmigración pasó del 7% en 1976 al 34% en 2003. Por mencionar tan sólo algunas de las principales convenciones internacionales en vigor, se advierte que sólo el 22% de los países han ratificado la Convención de la OIT sobre Migración y Empleo, que data de 1949, y sólo el 13% han hecho lo propio con la Convención para la Protección de los Derechos de los Trabajadores Migrantes y sus Familias, adoptada en 1990.

Sin duda, frente a esta realidad, uno de los grandes retos para el mundo del siglo XXI es reconocer efectivamente la migración internacional como un aspecto fundamental de la sociedad actual, del proceso de desarrollo y del ejercicio de los derechos humanos. Así como formular y poner en práctica políticas que permitan contar con sistemas adecuados y seguros para la movilidad de las personas en un mundo cada vez más global. En esta línea, el informe sobre desarrollo humano de 2009 elaborado por el PNUD, dedicado a la movilidad humana, afirma que si se reducen las barreras que frenan la migración y se mejora el trato a los inmigrantes, se podrían obtener importantes frutos en materia de desarrollo humano.

CASO DE ESTUDIO 4.2
La migración irregular

En el primer apartado incluíamos una serie de datos sobre flujos migratorios que, en realidad, sólo recogen la situación de una parte de la migración internacional: la que figura en las estadísticas. Sin embargo, un elevado porcentaje de las personas que emigran no lo hacen de forma legal, convirtiéndose por ello en inmigrantes irregulares, indocumentados, ilegales o sin papeles. Existen muchas maneras de denominarlos pero una sola definición: personas que carecen del debido visado para entrar en un país, permanecer o trabajar en él.

© Ediciones Pirámide

Debido a que, en la mayoría de los países, los inmigrantes indocumentados no están oficialmente registrados, no se sabe a ciencia cierta cuántos son. Las estimaciones a nivel mundial varían entre 30 y 40 millones, lo cual supone en torno a una quinta parte del total de inmigrantes. De acuerdo con la Organización Internacional de Trabajo, de un 10 a un 15% de los inmigrantes del mundo están en situación irregular. Se calcula que cada año ingresan en la Unión Europea alrededor de medio millón de trabajadores indocumentados. En Estados Unidos se estima que, a principios de la década actual, había entre 7 y 8 millones de inmigrantes irregulares, y en Rusia, 5 millones de extranjeros se encontraban en situación dudosa, 1.5 millones de los cuales estaban en una situación «manifiestamente no autorizada». Varios países de Europa central, como Polonia y Hungría, tienen hoy problemas provocados por la presencia de miles de inmigrantes que proceden de otras regiones e intentan entrar en Europa occidental. Pero la migración irregular no se limita a los países desarrollados. En Argentina, por ejemplo, se estima que en 2004 había 800.000 inmigrantes irregulares, principalmente de países vecinos. Muchas partes de Asia, África y América Latina tienen largas fronteras porosas, que suelen atravesar las personas sin pasar por puestos de inmigración, como es el caso de la República Democrática del Congo en África y de la frontera entre Myanmar y Tailandia en Asia. De hecho, en muchas de esas regiones cabría calificar de informal la mayoría de los flujos migratorios.

A la vista de estos datos, la envergadura de los flujos de migración irregular pone claramente de manifiesto que la demanda de trabajadores inmigrantes legales no concuerda con la disponibilidad de inmigrantes. Y, en la mayoría de los casos, la migración irregular es un reflejo de las políticas migratorias y la actuación de los Gobiernos en relación con la migración. Así, se observa que el volumen de inmigrantes ilegales es particularmente elevado en países con políticas migratorias sujetas a continuas contradicciones y modificaciones, con estrictas medidas para la legalización de inmigrantes. La definición de las políticas de migración se ha evidenciado como un tema espinoso y complejo, puesto que está sometida a diferentes consideraciones y a una permanente tensión entre sus ventajas e inconvenientes. Así, mientras la necesidad de mano de obra promueve políticas que faciliten la entrada de inmigrantes, apreciaciones negativas acerca del impacto de la migración en la seguridad nacional, el mercado laboral o el mantenimiento del Estado de bienestar hacen que el Gobierno se plantee endurecer su política migratoria.

Es importante, sin embargo, al hablar de la migración irregular, no reducir este fenómeno a una mera cuestión estadística o a un ajuste entre la oferta y la demanda de empleo. Se trata de una dura realidad para millones de personas. Son muchos los que están dispuestos a infringir las reglamentaciones y enfrentar enormes riesgos a cambio de la promesa de una vida mejor. Cada año abundan las crónicas en los periódicos acerca de quienes fracasan: inmigrantes ahogados, muertos a la intemperie por la inclemencia del tiempo o asesinados por contrabandistas faltos de escrúpulos. Cada día, miles de inmigrantes cruzan ríos, trepan muros y saltan vallas tratando de escapar de la pobreza. Pero cuando finalmente consiguen llegar a su destino, se encuentran en una situación precaria que les conduce a aceptar empleos de baja remuneración por los que no se cotiza. En consecuencia, tienen más probabilidades de ser explotados, de trabajar demasiadas horas al día, de padecer mala salud y de residir en viviendas que no cumplen los requisitos mínimos de habitabilidad y que, a menudo, son tan ilegales como ellos mismos.

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

ACTIVIDADES

Conéctate

LOS DERECHOS DE LOS INMIGRANTES

No existe una política internacional en relación a la migración, pero el derecho internacional, incluyendo los tratados a escala bilateral, regional o internacional, algunas veces limitan la autoridad del Estado sobre cuestiones migratorias. En la dirección de la Organización Internacional para las Migraciones, http://www.iom.int, puedes encontrar información que te permita responder a las siguientes cuestiones:

1. Existe un número de normas y áreas de preocupación que limitan la autoridad de los Estados en asuntos de migración. Señala cuáles son.
2. Con el incremento de la migración irregular, también ha aumentado la trata de seres humanos y el tráfico de inmigrantes a lo largo de las fronteras. Señala las iniciativas a nivel internacional para frenar estas situaciones.
3. Existen una serie de derechos humanos conocidos como «derechos relacionados con el movimiento» que son particularmente relevantes para los inmigrantes. ¿Cuáles son?

3. FACTORES DETERMINANTES DE LOS MOVIMIENTOS MIGRATORIOS

No cabe duda de que el crecimiento registrado por los flujos migratorios en las últimas décadas responde en gran medida a la expansión del proceso de globalización, las crecientes desigualdades económicas y sociales a nivel mundial y las diferentes tendencias demográficas. Sin embargo, y a pesar de la relevancia de estas razones, en el fenómeno migratorio también influyen otras causas, como motivos profesionales, conflictos bélicos, desastres naturales o reagrupación familiar[5]. Además, teniendo en cuenta la complejidad y las connotaciones sociales y personales de la emigración, existen otros muchos factores de interés

[5] De hecho, son estas causas las que habitualmente se utilizan para clasificar a los inmigrantes en numerosas categorías legales y administrativas. Así, las personas que migran se califican en función de su situación regular o irregular, de su trabajo cualificado o no cualificado, de su calidad de inmigrantes permanentes o temporales, sin mencionar otras categorías, como estudiante inmigrante, inmigrante por reagrupamiento familiar, inmigrante en tránsito, solicitante de asilo o refugiado.

© Ediciones Pirámide

que no se analizan aquí. Por ejemplo, algunos trabajos buscan explicaciones a los movimientos migratorios, no en términos económicos, sino desde el punto de vista de los aspectos sociales y culturales de los países de origen. Así, un individuo que consigue emigrar contribuye a la mejora de la situación de su familia o su comunidad, que le valorará y reconocerá como un miembro con un estatus superior.

3.1. Aumento de las desigualdades Norte-Sur

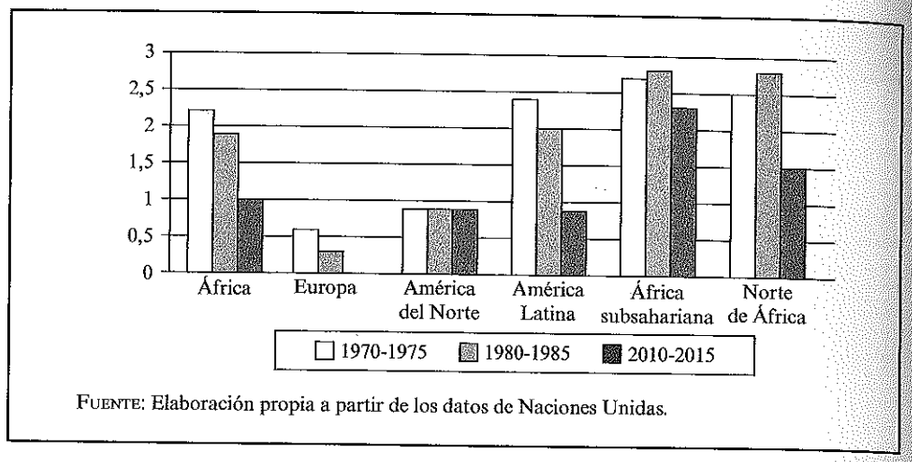
La búsqueda de una vida mejor para uno mismo y su familia y las disparidades de ingreso a nivel internacional son los primeros factores identificados por el Fondo de Naciones Unidas para la Población (UNFPA) como causas de los movimientos migratorios.

En este sentido, existen numerosas evidencias de que la brecha entre el nivel de vida de las regiones más ricas y más pobres del mundo continúa ampliándose. Una comparación entre los niveles de PIB per cápita sirve para ilustrarlo: de acuerdo con los datos del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en 1975 el PIB per cápita de los países con altos ingresos era 41 veces superior al de los países con bajos ingresos y 8 veces superior al de los países con ingresos medios. Hoy, el PIB per cápita de los países con altos ingresos multiplica por 66 el de los países con bajos ingresos y por 14 el de los países con ingresos medios. Estas desigualdades contribuyen a explicar por qué tantas personas procedentes de países del Sur emigran hacia países del Norte, ya que los inmigrantes pueden obtener un ingreso mucho mayor al que obtendrían en su país. Y, a pesar de que el coste de la vida suele ser mucho más alto en los países de destino, la mayoría puede ganar lo suficiente para mantenerse y para enviar dinero a sus países de origen.

3.2. Diferentes tendencias demográficas

A lo largo del tiempo, la población mundial ha venido creciendo de forma muy significativa, aunque en las últimas décadas este ritmo de crecimiento se ha ralentizado. Entre 1980 y 2002 la población mundial ha aumentado un 1,5% anual, mientras que la tasa prevista para el período 2002-2015 no supera el 1%. Por otra parte, estos datos globales esconden importantes diferencias en las pautas demográficas de PD y PED. Como podemos observar en el siguiente gráfico, las regiones desarrolladas de Europa y América registran una tasa anual de crecimiento mucho más baja que la de las regiones en desarrollo, aunque las previsiones para 2015 apuntan a una importante caída de esta tasa en los países del Sur.

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Naciones Unidas.

Gráfico 4.5. Tasa de crecimiento de la población por regiones (1970-2015).

Estas diferencias afectan a los movimientos migratorios internacionales de dos maneras. Por un lado, un acelerado aumento de la población en los PED, combinado con importantes dificultades económicas, obliga a las personas a emigrar. De otro lado, en los PD, una población cada vez menor y más envejecida les conduce a aceptar un volumen creciente de inmigrantes.

a) Tendencias demográficas en países en desarrollo

En el caso de los PED, su rápido crecimiento demográfico se deriva de los avances registrados en la reducción de las tasas de mortalidad en combinación con el mantenimiento de elevadas tasas de natalidad[6]. Esto conduce al agravamiento de diferentes problemas que actúan como estímulo para que millones de personas decidan emigrar:

— Insuficiencia alimentaria en países acuciados por la hambruna.
— Dificultad para encontrar un empleo, debido a las elevadas tasas de paro y las escasas oportunidades del mercado laboral.
— Crecientes conflictos derivados de un proceso de urbanización acelerado en el que las ciudades se rodean de grandes cinturones de pobreza.

[6] A principios de la década actual, la tasa de mortalidad de los países de ingreso bajo y mediano se sitúa en el 9 × 1.000, igualándose a la registrada por los PD, aunque países como Zambia, Bostwana, Afghanistán o Namibia aún mantienen tasas de mortalidad superiores al 20 × 1.000. Por su parte, la tasa de natalidad, sin embargo, a pesar de haber disminuido considerablemente, se mantiene aún muy elevada, en el 22 × 1.000, existiendo algunos países que se encuentran bastante por encima de la media.

© Ediciones Pirámide

b) Tendencias demográficas en países desarrollados

Por lo que se refiere a la situación de los PD, su lento crecimiento demográfico se explica por la conjunción de bajas tasas de mortalidad y la disminución de las tasas de natalidad[7]. Según proyecciones de Naciones Unidas, se espera que la mayoría de los PD registre una caída en el crecimiento de la población durante los próximos 50 años. Por ejemplo, se prevé que la población de Japón pase de 127 millones en la actualidad a 105 millones en el año 2080, mientras que la población de Italia pasará de 57 a 41 millones en ese mismo período.

Pero, además, este reducido ritmo de crecimiento demográfico ha dado lugar a la aparición de un fenómeno sin precedentes: el envejecimiento de la población. Desde 1950 hasta la actualidad la proporción de población mayor de 60 años ha ido incrementando su peso en la población total, pasando del 8% al 11% y, probablemente, seguirá aumentando hasta alcanzar el 22% en 2050[8]. Es cierto que, como puede observarse en el gráfico 4.6, se trata de una tendencia de carácter mundial, pero también es verdad que en los PD este fenómeno se hace más evidente. De hecho, en los países del Sur la población mayor de 60 años aún representa el 6% del total, mientras que en los países del Norte ya supera el 20%. La preocupación generada por el envejecimiento de la población se debe, entre otras razones, a la incidencia de este fenómeno en la capacidad de crecimiento de la economía, ya que supone:

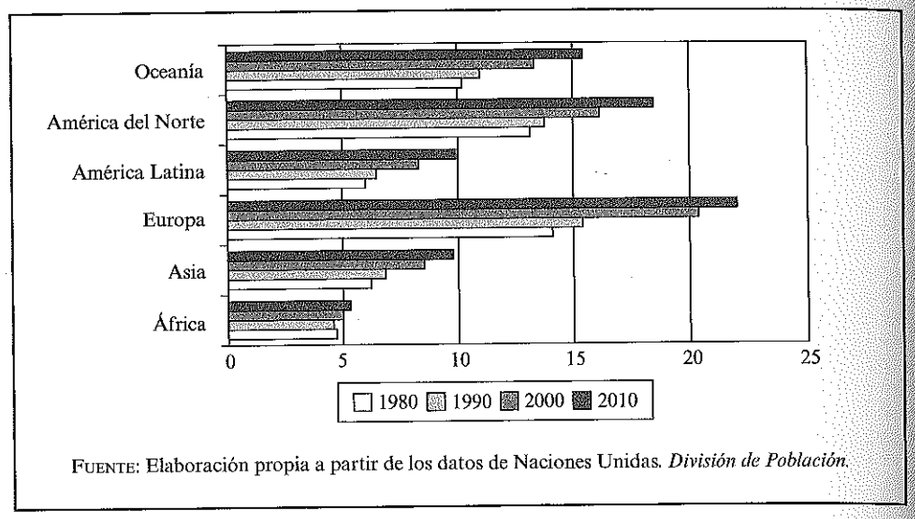
— Incremento del gasto social en apartados como la asistencia sanitaria y las pensiones de jubilación.
— Aumento de la tasa de dependencia que relaciona la cantidad de población dependiente que no trabaja con respecto a la cantidad de población ocupada.
— Ralentización de la actividad económica asociada a factores como la dificultad de aprender nuevas técnicas, la menor movilidad laboral, la menor propensión al ahorro y la mayor aversión al riesgo que presenta el grupo de más edad.

Debido a las sustanciales repercusiones del envejecimiento de la población, esta situación actúa como un importante estímulo a la hora de admitir inmigración en los países del Norte, aunque existe un controvertido debate acerca de la capacidad de la inmigración para actuar como solución al problema del envejecimiento (véase caso de estudio 4.3).

[7] La tasa de mortalidad se sitúa en torno al 9 × 1.000 en los países de renta alta, mientras que la caída registrada por la tasa de natalidad la ha hecho situarse en el 12 × 1.000 en PD, aunque muchos países se encuentran por debajo de la media, como Japón, Polonia, Italia y España.

[8] Naciones Unidas (2008).

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Naciones Unidas. *División de Población.*

Gráfico 4.6. Porcentaje de población mayor de 60 años por regiones (1980-2010).

CASO DE ESTUDIO 4.3
Migración de reemplazo: ¿una solución al envejecimiento de la población?

La inmigración ha empezado a contemplarse en los debates sobre población como una posible solución a los desequilibrios demográficos registrados por los países desarrollados. La cuestión central es si la inmigración puede contribuir a compensar el debilitamiento del ritmo de crecimiento de la población y el envejecimiento demográfico en los países receptores. Esto es lo que se conoce como *migración de reemplazo o sustitución*, expresión utilizada por primera vez en un documento publicado por Naciones Unidas en 2001 en el que se define como el nivel de migraciones internacionales necesario en cada país para evitar la disminución y el envejecimiento de la población. Los resultados principales del informe indican que, durante los próximos 50 años, la población de la mayoría de los países desarrollados va a disminuir y envejecer como resultado de niveles de fecundidad y mortalidad bajos. La tendencia al envejecimiento persistirá, y la edad media de la población alcanzará máximos históricos. En este contexto, los flujos de entrada de inmigrantes podrían convertirse en migración de reemplazo. A partir del trabajo de Naciones Unidas, surgen otros estudios que abordan las numerosas preguntas que plantea este tema.

La primera cuestión que surge es ¿cuáles son los efectos positivos de la migración sobre los desequilibrios demográficos? La respuesta es que los flujos migratorios de entrada pueden repercutir positivamente a través de varias vías. Por una parte, tienen un impacto directo sobre el volumen de población. En el caso de la UE, por ejemplo, el 70 % del crecimiento demográfico registrado en los años noventa se debe a la inmigración. Por otra parte, suponen un rejuvenecimiento demográfico, puesto que gran parte de la población inmigrante es joven. Por ejemplo, en España la edad media se sitúa entre los 30 y 35 años. Finalmente, la población inmigrante registra elevadas tasas de fecundidad, lo que tendría un impacto positivo sobre las tasas de natalidad del país receptor.

© Ediciones Pirámide

La segunda pregunta es: ¿en qué medida se producen estos efectos? La respuesta más habitual es que, si bien en un primer momento, los efectos pueden ser importantes, a largo plazo serán moderados. Así, los inmigrantes también envejecen y para mantener el efecto rejuvenecedor es necesario que la llegada de inmigrantes jóvenes continúe en el futuro. Por otro lado, el impacto de la elevada tasa de fecundidad de la población inmigrante parece ser poco significativo: a corto plazo, esta tasa es mayor que la de la población nativa, pero a largo plazo tiende a disminuir aproximándose a los niveles del país receptor.

La tercera cuestión plantea ¿qué volumen de inmigración sería necesario para la migración de reemplazo? Y, sin duda, es la que ha suscitado un mayor debate. Según Naciones Unidas, existen divergencias importantes en los niveles que conseguirían mantener el crecimiento de la población: Italia necesitaría anualmente 6.500 inmigrantes por millón de habitantes, mientras que Francia, Reino Unido y Estados Unidos podrían mantener su nivel de población con un volumen de inmigración menor al actual. España, por su parte, necesitaría 12 millones de inmigrantes (unos 240.000 al año) de aquí al año 2050. Pero la migración de reemplazo no sólo debe compensar la disminución de la población, también debería corregir el problema del envejecimiento. Y en este sentido, los niveles de inmigración necesarios son varias veces más elevados que los comentados anteriormente. De ahí que muchos consideraran estas cifras como exorbitantes criticando duramente el trabajo de Naciones Unidas.

Las estimaciones de la OCDE coinciden en gran medida con las proporcionadas por Naciones Unidas, concluyendo que en bastantes países miembros la inmigración es decisiva para mantener la población. Sin embargo, en su último informe sobre migraciones, la institución considera poco viable la migración de reemplazo como solución. En primer lugar, porque para contrarrestar el desequilibrio entre los grupos de población y prevenir el envejecimiento de la población serían necesarias cantidades ingentes y sin precedentes de inmigrantes. En segundo lugar, porque considera que este flujo de inmigrantes sería muy difícil de gestionar y plantearía numerosos problemas derivados de la adaptación a los niveles de formación requeridos, por no hablar de la integración social.

Por otra parte, la UNFPA afirma que la controversia con respecto a la «migración de reemplazo» refleja, en parte, las hondas emociones que genera actualmente el multiculturalismo y la perspectiva de inmigraciones masivas. Los países con bajas tasas de fecundidad, en su mayoría, han llegado a aceptar que la inmigración, en alguna proporción, es económicamente útil, pero les preocupa preservar su identidad cultural. No obstante, países donde la tasa de fecundidad es extremadamente baja, entre ellos Alemania, Italia y España, podrían verse frente a una radical disminución de sus poblaciones en el futuro. Para subsanar esa situación, la UNFPA considera que sería necesario adoptar varios enfoques diferentes, dentro de los cuales la inmigración podría tener un papel creciente, aun cuando no decisivo.

ACTIVIDADES

Cálculo e interpretación de datos
COMPARANDO LAS TENDENCIAS DEMOGRÁFICAS

En el anexo estadístico del Informe Demographic Yearbook elaborado anualmente por la División de Estadística de Naciones Unidas y disponible

© Ediciones Pirámide

en el sitio web http://unstats.un.org se recogen datos sobre diferentes variables de población para distintos países y años. A partir de esta información se pide:

a) Seleccionar un país de cada una de las regiones recogidas en el informe (Europa, América del Norte, América Latina y Caribe, Asia, Oceanía y África) y elaborar un cuadro en el que figure la población y las tasas de natalidad y mortalidad para los países seleccionados y dos años, un año de la década de los noventa y uno de la década actual.

b) Calcular con los datos del apartado anterior las tasas de variación registradas por las variables demográficas en los países seleccionados durante el período comprendido entre los dos años para los que se dispone de datos.

c) Comentar las tendencias demográficas de los países seleccionados considerando lo ya explicado en el apartado acerca de la evolución de las tasas de natalidad y mortalidad de los diferentes grupos de países.

3.3. Mayores estímulos de entrada

Entendemos por estímulos de entrada aquellos factores que el inmigrante espera encontrar en el país de destino y que facilitan su decisión de abandonar su país y emigrar.

a) Oportunidades de empleo

La búsqueda de un trabajo que permita mejorar sus condiciones de vida es, en la mayoría de los casos, el fin último de la decisión de emigrar. De ahí que las oportunidades de empleo ofrecidas por los países del Norte se configuren como uno de los más importantes estímulos de entrada. Incluso en aquellos países de destino que registran niveles de paro (en algunos casos bastante elevados) y en los que parece que las oportunidades de empleo son escasas, existen los denominados nichos de empleo que son ocupados por inmigrantes. Se trata de trabajos que habitualmente los trabajadores nacionales rechazan porque exigen baja cualificación laboral, están mal remunerados, tienen una baja consideración social o entrañan riesgos.

Pero, en términos de empleo, la escasez de trabajo en el país de origen no es la única razón para emigrar, también lo es la diferencia de salarios. De acuerdo con la Organización Internacional de Trabajo (OIT), 550 millones de personas con trabajo ganan menos de 1 dólar al día, y casi la mitad de los 2.800 millones de trabajadores del mundo ganan menos de 2 dólares al día. Otros atractivos añadidos de los mercados laborales de los PD son las mayores posibilidades de formación y cualificación profesional, así como las mejores condiciones laborales, ya

© Ediciones Pirámide

que, en los PED, un alto porcentaje de la mano de obra trabaja en sectores informales con una elevada precariedad.

b) Red de protección social

El sistema de protección social en los países del Sur es prácticamente inexistente o presenta graves deficiencias. Por ese motivo, la incorporación de los inmigrantes al sistema de protección del país de destino y la obtención de beneficios como asistencia sanitaria, educación gratuita para sus hijos, oportunidades de formación o subsidios de desempleo constituye un fuerte atractivo. De hecho, en algunos estudios los inmigrantes señalan la atención a la salud y el acceso a la educación como motivaciones más importantes para emigrar que un mejor salario. Sin embargo, no en todos los países de destino este estímulo actúa de igual forma, debido a las diferencias existentes en la cobertura social de los inmigrantes. Por ejemplo en materia de educación, aunque la mayoría permite el acceso inmediato a todos los inmigrantes, en algunos países los niños inmigrantes no tienen acceso a la escuela pública o deben pagar más y en otros no se permite el acceso a la educación de los niños en situación irregular.

En relación con el acceso a profesionales médicos en el marco del sistema de protección social, algunos trabajos han demostrado que la salud de los inmigrantes registra importantes mejoras. Aunque éstas no sólo responden a los beneficios derivados de la atención sanitaria, sino también a la existencia en los países de destino de factores que inciden positivamente en la salud, como el acceso al agua potable o infraestructuras de saneamiento.

c) Mayor conocimiento y cercanía entre el Norte y el Sur

En las últimas décadas, la revolución tecnológica y los avances en materia de infraestructuras y transportes hacen que éstos sean más baratos y rápidos, acercando las regiones deprimidas y las ricas. También las innovaciones en materia de comunicaciones hacen llegar información sobre el modo de vida en países avanzados al último rincón del planeta, haciendo más visible e insostenible la desigualdad existente. De esta forma, el desarrollo tecnológico facilita la decisión de emigrar e impulsa los flujos migratorios.

d) Cadena migratoria

Cuando familias empobrecidas de PED toman la decisión de emigrar ponen en marcha una cadena migratoria que se convierte en reclamo de nuevos emigrantes. Así, en numerosas ocasiones, la decisión de emigrar se plantea como una estancia por un tiempo limitado, pero se transforma en migración permanente cuando el inmigrante se integra en el país de destino y decide no regresar a su lugar de origen. En estos casos, promueve la llegada de nuevos miembros de su familia a

© Ediciones Pirámide

159735

través de los mecanismos de reagrupación familiar, aspecto contemplado en la mayoría de las políticas migratorias. Pero no sólo impulsa la emigración de sus familiares, también se ha observado que los inmigrantes de un mismo país suelen concentrarse en un espacio concreto dentro del país de destino. Esto significa que las redes familiares y sociales constituyen un elemento clave en el fortalecimiento de las corrientes migratorias. De hecho, un reciente informe de la OCDE concluye que el componente familiar, aunque varía considerablemente de unos países a otros, es predominante en la migración actual mostrando una tendencia creciente.

3.4. Conflictos bélicos y desastres naturales

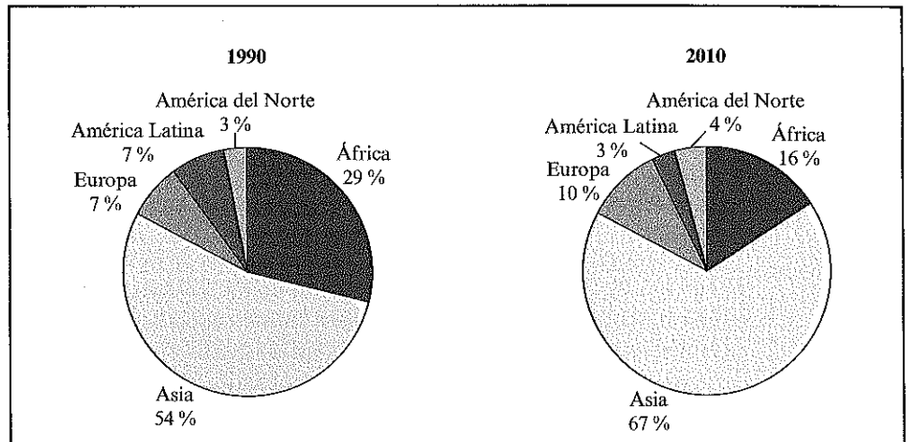
Los conflictos políticos y la degradación del medio ambiente se encuentran entre las causas señaladas por UNFPA para explicar los movimientos migratorios internacionales. El resultante de estas situaciones es la migración forzada: personas que emigran porque se ven obligadas a ello debido a conflictos bélicos, falta de libertad, terremotos, volcanes, inundaciones y otros problemas relacionados con la degradación del medio ambiente, como la pérdida de tierras de cultivo, bosques y pastizales. La población de inmigrantes forzados es especialmente vulnerable y plantea problemas diferentes al resto de los inmigrantes, como la atención rápida para la subsistencia de los desplazados o los reasentamientos de población.

Dentro de esta categoría, el grupo más conocido y cuyo número es más preciso es el de refugiados, integrado por personas que huyen de países asolados por guerras o violencia. Si bien la migración internacional se genera en su mayoría por movimientos voluntarios, en 1990 los refugiados superaban los 18 millones de personas y suponían el 12% del total. Las estimaciones de Naciones Unidas para 2010 sitúan el volumen de refugiados y personas en busca de asilo en torno a los 16 millones, cerca del 7% de los inmigrantes de todo el mundo[9]. Esto supone que, como puede observarse en el gráfico 4.7, en las dos últimas décadas se ha registrado una disminución del número de refugiados.

Por otra parte, el gráfico 4.7 permite observar que los refugiados se distribuyen de manera desigual por regiones: mientras en África el volumen ha disminuido de manera significativa, en Asia ha aumentado. Los países árabes de Oriente Medio y norte de África registran la mayor proporción de refugiados y personas en busca de asilo, un 62%, y el sur de Asia absorbe el 17% del total. Las regiones más desarrolladas presentan, sin embargo, niveles muy reducidos. Esto es así porque, a diferencia de otros colectivos de inmigrantes que tienden a gravitar hacia países del Norte, los refugiados en su mayor parte buscan amparo en países limítrofes, de manera que se estima que actualmente el 90% de los refugiados emigra a países en desarrollo.

[9] Aún más individuos desplazados por la violencia y el conflicto se reubican en el interior de las fronteras de su país. Se calcula que en 2009 los desplazados internos eran alrededor de 26 millones, cifra que incluye 4,9 millones en Sudán, 2,8 millones en Irak y 1,4 millones en la República Democrática del Congo.

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia con datos de Naciones Unidas. *International Migrant Stock: The 2011 Revision.*

Gráfico 4.7. Porcentaje de refugiados por regiones (1990 y 2010).

ACTIVIDADES

Conéctate

¿QUÉ ES Y QUÉ PAPEL DESEMPEÑA ACNUR?

En el sitio web del Alto Comisionado de Naciones Unidas para los Refugiados, www.acnur.org, se puede encontrar información acerca del papel desempeñado por esta institución que le permitirá contestar las siguientes cuestiones:

a) ACNUR se crea en 1950 con un mandato de dos años ¿Cuál es su objetivo inicial?

b) Uno de los pilares fundamentales de la labor de ACNUR es la Convención sobre los Refugiados. ¿Cuándo se firma y cuáles son sus elementos y principios fundamentales?

c) Además de proteger y garantizar el respeto por los derechos humanos de los refugiados, ACNUR desempeña otra importante función estrechamente relacionada con la protección: la asistencia material. Describe algunos ejemplos de esta labor.

© Ediciones Pirámide

d) La búsqueda de soluciones duraderas es el otro gran frente de actuación de ACNUR. ¿Qué actuaciones lleva a cabo la organización para alcanzar este objetivo?

3.5. Motivos profesionales

De acuerdo con la UNFPA, otra de las causas de la migración internacional es el «éxodo de profesionales», o migración de los jóvenes más cualificados de PED a los mercados laborales de los países industrializados. En este grupo se sitúan también aquellas personas que presentan un perfil profesional adecuado para desempeñar trabajos específicos, como deportistas, científicos o técnicos. Por ejemplo, los ingenieros informáticos de algunos países del sudeste asiático son muy codiciados por empresas del Norte como Motorola o Microsoft.

En las últimas décadas han confluido algunas circunstancias, como los procesos de integración económica, la proliferación de empresas multinacionales o la creación de organismos internacionales, que favorecen este tipo de migración y contribuyen a explicar la tendencia creciente del volumen de emigrantes que responde a causas profesionales, a pesar de representar aún una proporción muy reducida en relación al total.

RECUADRO
La inmigración y la fuga de pies

Un ejemplo de la movilidad profesional lo constituyen los deportistas de élite, especialmente por lo que se refiere a los futbolistas. Por ejemplo, en un reciente informe de la UNFPA se afirma que todos los jugadores del equipo nacional de Costa de Marfil juegan para clubes fuera de su país. Y al contrario, algunos equipos europeos, como el Arsenal de Londres, pueden estar íntegramente compuestos de extranjeros. Las elevadas cantidades ofrecidas por los clubes europeos comparadas con la escasa remuneración que reciben en sus países de origen no hacen sino alimentar lo que ya se conoce como la fuga de pies. Así, miles de niños africanos y latinoamericanos sueñan con salir de la pobreza y ganar fama y fortuna convirtiéndose en estrellas del fútbol profesional.

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión
¿Por qué se sigue emigrando?

1. Analiza los datos de las tendencias demográficas obtenidos en el trabajo propuesto en este apartado. De acuerdo con los resultados del ejercicio, ¿consideras que las tendencias demográficas están cambiando? ¿Cómo crees que van a afectar a los flujos migratorios?
2. Analiza en la página web de ACNUR, www.acnur.org, las estadísticas de la evolución registrada en los últimos años por el volumen de personas refugiadas, así como de aquellas que consiguen regresar a sus países de origen. Trata de explicar cómo van a afectar los datos consultados a las corrientes migratorias en el futuro.
3. En relación con el resto de los factores analizados como causas de las corrientes migratorias: desigualdad en la renta, estímulos de entrada y motivos profesionales, ¿cómo crees que van a evolucionar en los próximos años y cómo van a afectar a las tendencias migratorias?

© Ediciones Pirámide

4. EL IMPACTO ECONÓMICO DE LAS MIGRACIONES EN LOS PAÍSES DE ORIGEN

La mayoría de los trabajos sobre migración internacional analizan su impacto sobre los países de origen en términos de ventajas e inconvenientes. Siguiendo esta pauta, entre los beneficios destacarían las remesas procedentes de emigrantes, las mayores posibilidades de formación y la menor presión demográfica sobre el territorio, que contribuye a reducir los niveles de desempleo y atenúa el riesgo de sobreexplotación de los recursos naturales. Por lo que se refiere a los inconvenientes, destaca la pérdida de población joven y con capacidad y los retornos masivos y repentinos de trabajadores que tienen lugar en las fases bajas del ciclo económico.

Sin embargo, aquí no se ha seguido este enfoque, ya que, en ocasiones, los efectos negativos y positivos se superponen y una misma cuestión puede suponer al mismo tiempo ventajas e inconvenientes. Por ello, hemos seleccionado los impactos más significativos recogiendo las principales aportaciones en relación a los mismos.

4.1. Remesas de emigrantes, crecimiento y alivio de la pobreza

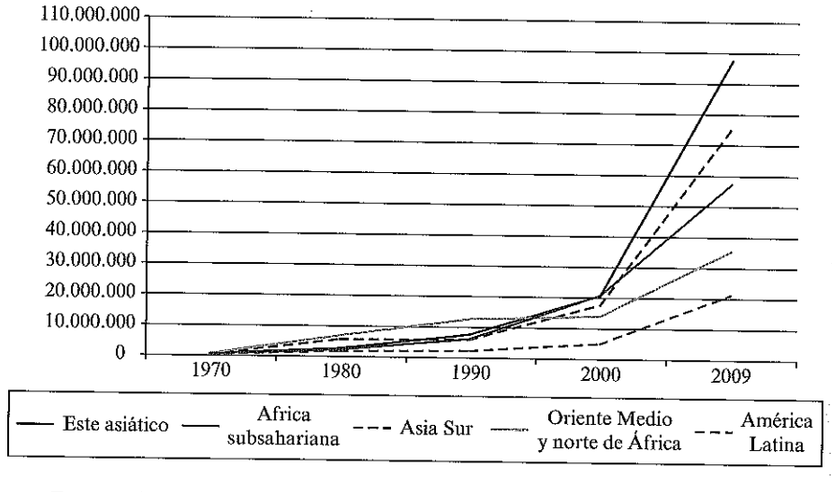
a) Importancia de las remesas de emigrantes

Existe un amplio consenso en señalar que las remesas, es decir, los fondos en divisas que los inmigrantes envían a su país de procedencia, constituyen el principal beneficio de las migraciones para los países de origen[10]. Actualmente, y

[10] Para un análisis más detallado de las remesas de emigrantes, consultar el capítulo «International migrant remittances and their role in development» en el informe *International migration outlook: 2006* de la OCDE y el informe elaborado por el Banco Mundial *Migration and remittances. Factbook 2011.*

© Ediciones Pirámide

como tuvimos ocasión de estudiar en el capítulo 3, las remesas brutas son la segunda fuente de entrada de flujos financieros en países en desarrollo, suponiendo casi dos tercios de la inversión directa extranjera y el triple de la ayuda oficial al desarrollo. La razón de esta creciente importancia es que, en las últimas décadas, las remesas han registrado un ritmo de crecimiento muy superior al resto de flujos financieros, pasando de un volumen de 58.000 millones de dólares en 1995 a 240.000 en 2007. Y como podemos observar en el siguiente gráfico, gran parte de este crecimiento tiene lugar a partir de 2000.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial.

Gráfico 4.8. Remesas de emigrantes netas[11] a regiones en desarrollo (1970-2009) (en miles de millones de dólares).

Además de su relevancia en términos cuantitativos cabe señalar un aspecto cualitativo añadido: las remesas tienden a ser fuentes de ingresos más predecibles y estables que las inversiones extranjeras o la ayuda al desarrollo. De hecho, en la actual situación de crisis económicas todos los flujos de capital a PED han disminuido salvo las remesas de emigrantes, y esto, de acuerdo con el Banco Mundial[12], responde a las siguientes razones:

[11] De acuerdo con el 5.º Manual de Balanza de Pagos del FMI, este concepto comprende las transferencias corrientes de los trabajadores inmigrantes y los sueldos y salarios obtenidos por los trabajadores no residentes.

[12] Banco Mundial (2011).

© Ediciones Pirámide

— Las remesas son enviadas no sólo por los nuevos emigrantes, sino por flujos migratorios acumulados a lo largo del tiempo.
— Las remesas constituyen una parte reducida del ingreso de los emigrantes y éstos las continúan enviando aunque sus ingresos se reduzcan.
— La duración del tiempo de permanencia de los emigrantes en los países de destino se ha alargado, con lo que continúan enviando remesas durante más tiempo.

La mayor parte de los PED se han convertido en importantes receptores de divisas, aunque existen grandes diferencias entre ellos. Por ejemplo, como podemos observar en el gráfico, desde mediados de los años noventa, el sur de Asia y el este asiático son las regiones en desarrollo que reciben un mayor volumen de remesas, seguidas de América Latina. Lo cual no es sorprendente, ya que Asia es la región más poblada del mundo y tiene el mayor número de emigrantes. De hecho, India y China, los países con mayor población de la región, son también los primeros entre los países receptores de remesas. Sin embargo, la importancia de las remesas sobre el país de origen no radica tanto en el montante bruto como en lo que este volumen representa en relación con su población y su economía. En este sentido, y aunque África no recibe un volumen muy elevado en términos brutos, países como Tonga se sitúa entre los destinos con mayor ratio de remesas per cápita. En otros países, como Tajikistán y Honduras, las remesas tienen un gran peso en la economía, representando en torno al 30% del PIB.

a) Impacto sobre el crecimiento económico

La cuestión clave que centra la mayoría de las investigaciones sobre las remesas de emigrantes es su impacto económico en los países de origen. Los efectos son múltiples y se ven afectadas variables que van desde el consumo y la inversión hasta la balanza de pagos y, en última instancia, el crecimiento y desarrollo de los países que las reciben:

— Centrándonos en las repercusiones sobre el crecimiento económico, parece evidente que la magnitud del impacto depende de cómo se gaste el dinero recibido a través de las remesas. No hay duda de que si las remesas se destinan a la ***inversión empresarial,*** van a tener un efecto positivo sobre el crecimiento y el empleo. Éste es el caso de algunas remesas que se asignan a bienes de inversión, como herramientas, o las que constituyen una fuente de capital de operación para pequeñas empresas. De hecho, para numerosos hogares pobres con muy escaso acceso al crédito, las remesas pueden representar la única fuente de financiación.
— Pero la literatura sugiere que las remesas se gastan más a menudo en salud, vivienda y ***consumo para cubrir necesidades básicas*** que en inversión. Estos resultados no sorprenden, puesto que, en la mayoría de los casos, las familias

© Ediciones Pirámide

receptoras se encuentran en situación de necesidad y no poseen grandes opciones para renunciar a su consumo. Por otra parte, en muchos PED no existen facilidades para la inversión: las bajas tasas de interés para los pequeños ahorradores y la falta de programas de crédito no impulsan el desarrollo de la inversión y las iniciativas empresariales. A pesar de ello, recientes trabajos muestran que las remesas, incluso cuando no se destinan a la inversión, tienen importantes efectos multiplicadores: un dólar invertido en alimentos estimula las ventas de una pequeña tienda que tiene una demanda adicional de alimentos y transporte, demanda que a su vez estimula la producción y el empleo. Este efecto multiplicador es muy notable en algunos casos; por ejemplo, en México se estima que cada dólar procedente de la migración y gastado en el país induce un aumento del PNB de 2,7 dólares.

— Otras variables económicas que se ven afectadas por las remesas de emigrantes son la ***balanza de pagos y la inflación.*** Por lo que se refiere a la primera, las remesas compensan en gran medida los déficits crónicos de balanza por cuenta corriente de muchos PED. En este sentido, tienen un impacto más positivo que otras entradas de capital, puesto que no están sujetas a reembolsos, ni intereses, ni están asociadas a proyectos de inversión concretos, como es el caso de préstamos internacionales o inversión directa extranjera. En cuanto a la inflación, los efectos de las remesas sobre esta variable pueden ser negativos si generan una demanda mayor que la que la economía es capaz de atender. Cuando esto sucede, el exceso de consumo puede presionar al alza los precios, generando un proceso inflacionario.

b) Impacto sobre la pobreza

El impacto positivo sobre el crecimiento económico hace que, en muchos casos, las remesas tengan una importante repercusión sobre la reducción de la pobreza. De ahí que se esté empezando a considerar la migración internacional como uno de los más relevantes mecanismos de la lucha contra la pobreza en la actualidad, ya que, generalmente, llegan de forma directa a las familias más empobrecidas.

RECUADRO
Algunas estimaciones del impacto de las remesas en la reducción de la pobreza

De acuerdo con las estimaciones del Banco Mundial, un 10% de aumento en la proporción del PIB de un país constituida por las remesas podrá redundar en una reducción de 1,2% en la proporción de personas que viven en extrema pobreza. Del análisis de las encuestas de hogares surge que las remesas han estado vinculadas a una considerable disminución de la pobreza en varios países de ingreso bajo, como Uganda (11%) y Bangladesh (6%). También existen otras evidencias: en Nicaragua, más del 60% de los 22.000 hogares que entre 1998 y 2001 escaparon a la pobreza tenían un miembro de la familia que residía en el extranjero. Según la CEPAL, en 2002 las remesas del extranjero ayudaron a elevar sobre la línea de la pobreza a 2,5 millones de personas residentes en países de América Latina y el Caribe. En esta misma línea, un reciente informe del Banco Mundial[13] llega a la conclusión de que las migraciones internacionales no sólo reducen la pobreza en las naciones con menos recursos, sino que también pueden generar una serie de efectos generalmente positivos en el terreno social y de la salud: contribuyendo, por ejemplo, a reducir el trabajo infantil y mejorar la tasa de abandono escolar.

© Ediciones Pirámide

Sin embargo, también hay voces que disienten de esta visión positiva del impacto de las remesas[14]. Algunos señalan que, dado que el receptor de las remesas destina éstas al consumo de bienes básicos, su repercusión es reducida y, por otra parte, no se siente obligado a invertirlas por el hecho de recibirlas y tampoco a realizar esfuerzos para dejar de necesitarlas. Se podría pensar que este efecto es similar para el país en conjunto. Sobre todo si las remesas permiten cuadrar las cuentas de la nación eludiendo las reformas de calado que suelen requerir los países de los que se emigra. Asimismo, también se cuestiona la viabilidad de las remesas como estrategia de desarrollo económico, ya que éstas tendrán un impacto limitado mientras las economías continúen siendo incapaces de producir suficientes empleos e ingresos.

CASO DE ESTUDIO 4.4
Las remesas invisibles y el *hawala*

De acuerdo con los datos del Banco Mundial, las remesas de inmigrantes alcanzaron los 240.000 millones de dólares en 2007. Sin embargo, esta cifra no refleja el valor real de los recursos monetarios que los inmigrantes remiten a sus países de origen, ya que un elevado porcentaje de los mismos se envía a través de canales no oficiales o informales y, por tanto, no queda registrado en las estadísticas de flujos financieros. La realidad es que cada año millones de dólares en remesas llegan a los países en desarrollo sin dejar rastro. Son las remesas invisibles.

Estimar el volumen de este tipo de remesas resulta complejo: de acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo pueden suponer entre 30 y 40 millones de dólares, mientras que el Banco Mundial afirma que el volumen es muy superior, y que posiblemente una cantidad similar a las remesas oficiales no se esté contabilizando. En algunos países, como es el caso de Rumanía, la Organización Internacional para la Migración considera que han llegado a suponer el 50% de las remesas totales.

Los mecanismos o canales no oficiales a través de los que los inmigrantes envían fondos a sus países de origen son muy diversos. Algunos aún transportan el dinero personalmente o por correo. Se trata de canales muy baratos pero entrañan mayores riesgos de robo y, aunque podrían

[13] Özden and Schiff (2007).
[14] Chami, R., Fullenkamp, C. y Jahjah, S. (2003).

© Ediciones Pirámide

parecer mecanismos elementales limitados a los países menos desarrollados, aún tienen un peso considerable en todo el mundo. Por ejemplo, de acuerdo con la OCDE, casi el 10% de las remesas que se reciben en América Latina se transfieren personalmente y el 7% de las remesas enviadas por inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos llegan a través de correo ordinario. Otro mecanismo habitual son las empresas internacionales de transferencias monetarias u operadores locales elegidos por sus menores costes en relación con entidades financieras. Las remesas enviadas a través de este tipo de canales quedan excluidas de las estadísticas financieras.

Pero en este caso nos centraremos en un sistema ampliamente extendido: el denominado *hawala* o *hundi,* conocido también con otros nombres como *padala, hui kuan* o *phei kwan.* Aunque se utiliza en todo el mundo, históricamente se ha asociado al sur de Asia y Oriente Medio. En este mecanismo, el dinero no se mueve, ni física ni electrónicamente, sino que las remesas se transfieren a través de redes informales de cambistas, que entregan el dinero en moneda local. Así, adaptando el ejemplo de El Orchi, un intermediario *(hawaladar)* recibe fondos en libras esterlinas de un inmigrante pakistaní en Gran Bretaña para enviar a su mujer en Pakistán. El *hawaladar* instruye a su correspondiente *hawaladar* en Pakistán para que pague el montante equivalente en moneda local al beneficiario, que necesita disponer de un código para recibir los fondos. Aunque la remesa es inmediatamente transferida, la deuda del *hawaladar* de Gran Bretaña con el *hawaladar* de Pakistán se salda a través de mecanismos de compensación en diferentes momentos y a menudo no implican un pago directo entre los dos intermediarios.

Son muchos los elementos que han contribuido al éxito del *hawala:* los bajos costes, la falta de burocracia, el mínimo de documentación requerida, la simplicidad del mecanismo y la rapidez de la transferencia, ya que las instrucciones entre *hawaladar* se dan por teléfono o *mail* y el intermediario correspondiente accede con rapidez incluso a pueblos en áreas remotas. Pero no sólo influyen cuestiones económicas, también existen factores culturales que explican el atractivo del sistema. La proximidad, la flexibilidad de horarios y el conocimiento de los intermediarios por parte de las familias e inmigrantes son elementos muy apreciados. En algunos casos, el *hawaladar* ha entregado los fondos a los beneficiarios incluso antes de que los inmigrantes realizaran los pagos. Un *hawaladar,* conocido tanto por la comunidad en el país de origen como por los emigrantes que envían sus fondos, es considerado como el intermediario más adecuado. Así, el sistema se basa en la absoluta confianza entre los participantes más que en documentos legales.

Diversas instituciones y autores ya han comenzado a incidir en la necesidad de que el sistema financiero se adapte a las condiciones de los emigrantes, reduciendo costes y facilitando las transferencias monetarias, con el fin de que los millones de dólares en remesas que hoy permanecen invisibles salgan a la luz.

Para finalizar convendría añadir una última consideración: no sólo permanecen invisibles las remesas monetarias enviadas a través de canales no oficiales o informales. También son invisibles las denominadas remesas en especie, es decir, las transferencias periódicas de bienes como ordenadores y electrodomésticos que muchos inmigrantes envían a sus países de origen. Este tipo de bienes no son sólo para el consumo, también pueden utilizarse como bienes de inversión, especialmente en las microempresas informales. De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo, en algunos hogares y comunidades estas remesas en especie pueden ascender a más del 25% del valor de las transferencias monetaria.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Cálculo e interpretación de datos

¿DE DÓNDE SALEN Y HACIA DÓNDE SE DIRIGEN LAS REMESAS DE EMIGRANTES?

En el último Informe *Migración y remesas* disponible en el sitio web del Banco Mundial, www.worldbank.org, se proporciona información sobre entradas y salidas de remesas en distintos países y regiones. A partir de estos datos se pide:

a) Elaborar un cuadro con las entradas de remesas en las diferentes regiones contempladas en el informe (este asiático y Pacífico, Europa y Asia central, América Latina y Caribe, Oriente Medio y África del Norte, sur de Asia y África subsahariana), con el fin de determinar qué regiones están recibiendo un mayor volumen de remesas.

b) Analizar los datos por países y comprobar qué países están recibiendo un mayor volumen de remesas, tanto en términos absolutos como en términos relativos, esto es, teniendo en cuenta el porcentaje que suponen estas remesas en términos del PIB del país que las recibe.

c) Analizar los datos por países y comprobar qué países están registrando un mayor volumen de salida de remesas, tanto en términos absolutos como en términos relativos.

4.2. Pérdida de trabajadores cualificados

La emigración supone para el país de origen una menor presión demográfica sobre el territorio, lo que significa que el riesgo de sobreexplotación de recursos naturales se atenúa. También conlleva un alivio de la presión sobre el mercado laboral que, dadas las escasas oportunidades de empleo y las elevadas tasas de paro que se registran en los PED, puede dar como resultado una reducción de los niveles de desempleo.

Sin embargo, a pesar de estos aspectos positivos, la pérdida de trabajadores tiene en general una connotación negativa para los países de origen porque muchas de las personas que emigran son las más preparadas, las más competentes. En este sentido, se produce una fuga de cerebros que hace que el país pierda una gran parte de su mano de obra cualificada, reduciendo así sus posibilidades de crecimiento económico a largo plazo. De acuerdo con la OIT[15], este fenómeno podría repercu-

[15] OIT (2004).

© Ediciones Pirámide

tir también en los movimientos de capital porque las empresas extranjeras podrían renunciar a invertir en un país que se queda sin sus trabajadores más cualificados.

Los profesionales emigran por muy diversas razones: una remuneración más alta, mejores condiciones laborales y mayores oportunidades de formación y promoción. Pero, además, las políticas migratorias de los países de destino estimulan en cierta medida la fuga de cerebros, puesto que restringen la entrada a trabajadores no cualificados y, sin embargo, permiten la inmigración de personas cualificadas mediante mecanismos de contratación y sistemas de selección que consiguen atraer a los profesionales más competentes de los PED. El programa de Estados Unidos de inmigrantes con capital, por ejemplo, permite todos los años a 10.000 inversores y familiares suyos conseguir un visado de inmigrante si invierten un mínimo de 500.000 dólares en el país y crean o mantienen por lo menos diez puestos de trabajo. Nueva Zelanda ofrece visados a quienes aportan 630.000 dólares, y en Canadá, la suma correspondiente es de unos 300.000 dólares (OIT, 2004).

A pesar de todo, algunos estudios de la OIT sobre migración cualificada señalan la existencia de impactos positivos de la fuga de cerebros, como las remesas de emigrantes y la transferencia de conocimientos, tecnología e inversiones a su país de origen[16].

RECUADRO
¿Cuántos cerebros emigran de los países en desarrollo?

Dado que a los PD llega un elevado porcentaje de migración con baja cualificación, el fenómeno de la fuga de cerebros de PED es una realidad relativamente desconocida para nosotros. Sin embargo, los datos hablan por sí solos. Un reciente informe del Banco Mundial[16] demuestra que se está produciendo un éxodo masivo de profesionales desde algunos de los países de bajo ingreso más vulnerables del mundo. Ocho de cada diez haitianos y jamaicanos con título universitario viven fuera de su país; en Sierra Leona y Ghana, la relación es de cinco entre diez. Muchos países de América Central y África al sur del Sahara registran índices de emigración profesional superiores al 50 %. Tal situación representa un fuerte contraste con naciones mucho más grandes, como China e India, en las que sólo entre 3 % y 5 % de los profesionales graduados viven, en el extranjero, al igual que en Brasil, Indonesia y la ex Unión Soviética, países que también registran bajos índices de emigración entre aquellos con mayor educación.

Un ejemplo concreto de esta fuga de cerebros la encontramos en el sector de la salud en Sudáfrica. La ONG Rural Health Initiative (RHI) señala que menos del 50 % de los doctores que salen de las universidades sudafricanas están trabajando en el país, y que el 69 % de las enfermeras sudafricanas abandonaron su país entre 1996 y 2004 para trabajar en el extranjero. Además, están desigualmente repartidos y según cifras de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), más de 14.300 médicos atienden a 7,5 millones de pacientes en el sector privado, mientras que 5.406 atienden a 34,6 millones de pacientes en el sector público.

[16] Özden and Schiff (2006).

© Ediciones Pirámide

4.3. El retorno de emigrantes

De acuerdo con los datos de la OCDE, entre el 20 y el 50 % de los inmigrantes dejan el país en los cinco primeros años, muchos de ellos para volver a su país de origen. Sin embargo, las razones que explican el retorno son muy distintas en unos casos y otros y, por tanto, sus efectos sobre el país de origen también difieren.

— Una de las causas del retorno es ***la consecución de sus objetivos,*** normalmente haber obtenido una cierta suma de dinero que les permita retornar e invertirlo o el surgimiento de una nueva oportunidad de trabajo en su país. En estos casos, los retornados pueden contribuir a sus países de origen aportando capital financiero, pero ésta no es la única contribución que realizan. Por lo general, también aportan capital social o contactos de valor y capital humano, puesto que una de las oportunidades que brindan los países de destino es la de mejorar la cualificación y formación de los trabajadores. De hecho, esta contribución se estima tan positiva que algunos países en desarrollo han intentado estimular el retorno de sus emigrantes.

— Otras veces el factor decisivo es ***la mejora de la situación en el país de origen,*** de manera que la decisión de regresar resulta más atractiva. China, por ejemplo, con su elevada tasa de crecimiento actual está teniendo un creciente atractivo para las llamadas «tortugas»: inmigrantes que regresan a su país de origen de la misma forma que algunas tortugas acaban volviendo a la playa donde nacieron.

— En muchos casos, sin embargo, el retorno responde al ***fracaso en el país de destino,*** bien a la hora de encontrar un trabajo o integrarse en la sociedad. Para muchos, la inmigración supone desarraigo, discriminación y marginación, acceso a trabajos peor remunerados y en malas condiciones laborales, lo que hace que muchos retornen al no verse cumplidas sus expectativas.

— Finalmente, ***en fases de recesión económica se producen retornos masivos*** con las implicaciones negativas que esto conlleva para los PED de origen. Esto es así porque el perfil de empleo de los inmigrantes los sitúa entre los grupos de población más afectados en caso de fases bajas del ciclo económico: son más jóvenes, tienen escasa formación, ocupan trabajos temporales y precarios y se concentran en sectores que registran las mayores pérdidas de empleo en fases de recesión, como la industria manufacturera, la construcción y el turismo. De ahí que la crisis actual, marcada por la caída del crecimiento económico y el aumento del desempleo, esté teniendo un importante impacto entre la población inmigrante. No sólo por los problemas ya señalados, sino también porque algunos países de destino de inmigración están incentivando el retorno a través de medidas como pago de billetes o pago único de prestaciones de seguridad social, aumen-

© Ediciones Pirámide

tando al mismo tiempo sus restricciones a la entrada y permanencia de inmigrantes.

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión

El impacto de la migración en los países de origen

1. Entre los efectos de la migración sobre los países de origen se encuentra el retorno de trabajadores en las fases bajas del ciclo económico. ¿Has leído en la prensa o en algún otro medio de comunicación alguna noticia acerca del impacto de la crisis económica actual sobre el trabajo de los inmigrantes? ¿Se está produciendo este efecto retorno hoy en día?
2. La fuga de cerebros constituye uno de los principales efectos negativos de la migración en los países de origen. ¿Se está contemplando este problema por parte de los países en desarrollo? ¿Están llevando a cabo algún tipo de política para evitar que se produzca esta situación?

5. EL IMPACTO DE LAS MIGRACIONES EN LOS PAÍSES DE DESTINO

Al igual que sucedía en el caso del impacto sobre países de origen, la mayoría de los trabajos sobre migración internacional analizan sus efectos sobre los países de destino en términos de ventajas e inconvenientes. Entre las primeras se suele señalar la contribución al crecimiento económico del país, la afluencia de población formada sin coste educativo (es decir, inmigrantes que aportan conocimientos y habilidades que no han supuesto un coste en educación para el Gobierno del país receptor), así como el rejuvenecimiento de la población que contribuye a compensar el envejecimiento demográfico de los países receptores. Por lo que se refiere a los inconvenientes, habitualmente se señala la salida de divisas derivada de las remesas de emigrantes.

No obstante, y a pesar de la importancia de las repercusiones señaladas, la mayoría de los trabajos que analizan el impacto de la migración sobre los países de destino se centran en sus efectos sobre el mercado laboral y sobre los presupuestos públicos. Se trata de cuestiones que, como tendremos ocasión de comprobar en los apartados siguientes, han generado una gran polémica entre los que

© Ediciones Pirámide

consideran que entrañan importantes beneficios para los países de destino y los que los señalan como uno de los más graves inconvenientes de la migración.

5.1. Contribución al crecimiento económico

Al analizar el impacto económico de la inmigración sobre los países de destino nos encontramos con que, en ocasiones, el debate económico queda relegado a un segundo plano frente a la relevancia de las repercusiones sociales derivadas de la entrada de inmigrantes y las dificultades de adaptación e integración entre la población del país de destino y los trabajadores y familias inmigrantes con valores sociales y culturales muy diferentes entre sí.

Las opiniones en relación a la contribución de los flujos migratorios divergen: mientras algunos sostienen que un incremento de la población derivado de la inmigración supone un lastre para el crecimiento de los países de destino, otros consideran lo contrario. La evidencia empírica parece respaldar a estos últimos. Así, un reciente estudio[17] realizado en 14 países de la OCDE y 74 PED refleja que la inmigración estimula fuertemente la inversión y que un incremento de la población derivado de la inmigración en un 1% supone un aumento del PIB real per cápita de un 1%. Estos resultados son similares a los obtenidos por análisis anteriores, como un trabajo relativo a 15 países europeos que concluye que, entre 1991 y 1995, por cada punto porcentual de aumento de la población de un país por medio de la inmigración, hubo un aumento del PIB del 1,25 al 1,50%[18].

Sin embargo, en el análisis del impacto sobre el crecimiento de los países receptores no se puede generalizar, ya que deben tenerse en cuenta numerosos factores. Entre ellos, el nivel de cualificación de la población inmigrante, el grado de complementariedad con los trabajadores del país de destino, el volumen de autoempleo y generación de riqueza o las pautas de consumo.

En relación al consumo, por ejemplo, las necesidades y los gustos de los inmigrantes son diferentes de las de la población nacional. Desde el aumento del número de vuelos a sus países de origen y el incremento de las empresas de envíos y locutorios hasta la oferta de determinados alimentos para los diferentes grupos de población extranjera, la economía comienza a producir productos y servicios que antes no se ofertaban y que ahora se dirigen a atender la demanda de los inmigrantes. También se observa un aumento del consumo de bienes duraderos (electrodomésticos, muebles, automóviles...), así como una mayor demanda de viviendas y, en consecuencia, aumentan las necesidades de financiación y de servicios financieros.

[17] Nos referimos a una serie de estudios elaborados para el período entre 1980 y 2005 como trabajos previos al Informe sobre Desarrollo Humano de Naciones Unidas de 2009.

[18] Glover, S., Gott, C. y otros (2001).

© Ediciones Pirámide

Otra variable afectada que también influye en el crecimiento es la balanza de pagos. Para los países de destino, el envío de remesas de emigrantes a sus países de origen constituye una salida de capital que contribuye a deteriorar el saldo de la balanza de transferencias corrientes, por lo que su impacto es negativo.

CASO DE ESTUDIO 4.5
Las repercusiones de la inmigración sobre el déficit exterior en España

España ha sido un país tradicionalmente emisor de corrientes migratorias, primero hacia América Latina (reduciéndose éstas considerablemente desde el estallido de la Primera Guerra Mundial), y desde 1959 hasta 1973 hacia los países de Europa occidental. En este período se estima que cerca de dos millones de españoles emigraron a Alemania, Francia y Suiza y, en menor medida, a Bélgica e Inglaterra. El envío de parte de sus sueldos y salarios a sus familias en España contribuyó a financiar, junto con las divisas que proporcionaba el auge del turismo y las inversiones extranjeras directas, el intenso crecimiento que registró la economía española en la década de los años sesenta y principios de los setenta.

La crisis económica de 1973 alteró significativamente los movimientos migratorios. Con el aumento del desempleo, la industria europea dejó de necesitar mano de obra y cuando la recesión se agudizó, los países europeos empezaron a rescindir los contratos de los emigrantes que trabajaban en ellos y éstos tuvieron que regresar a sus países de origen. A finales de los setenta, la mayor parte de los trabajadores que habían emigrado regresaron a España.

En 1980, el número de inmigrantes en España era menos del 0,5% de la población total y principalmente procedían de los países europeos más desarrollados[19]. Pero desde mediados de los ochenta, coincidiendo con el ingreso de España en la UE, comienzan a llegar inmigrantes de otros países y regiones con diferentes niveles de desarrollo, fundamentalmente Marruecos y, ya en los noventa, Europa del Este y Asia. Se trata de personas con características socioculturales diferentes y con nuevas religiones y culturas. En 1990 había poco más de 275.000 personas extranjeras en España, en 1999 ya superaban los 800.000 y en 2008 rondaban los cinco millones representando el 11,8% de la población española.

Por tanto, desde mediados de los noventa España se convierte en receptora neta de corrientes migratorias, que proceden fundamentalmente de América Latina (Colombia y Ecuador, en particular), del Magreb (Marruecos y Argelia), del África subsahariana, de Europa del Este (desde la entrada de Rumanía en la UE en 2007 se convierte en uno de los principales núcleos de inmigrantes), y Asia (China). Se trata fundamentalmente de población joven que se emplea mayoritariamente en la agricultura (Almería, Murcia, Lérida, Barcelona), en la construcción (Madrid, Barcelona, País Vasco, Galicia), en la minería (Asturias, León, Palencia) y en la hostelería y en comercio (Madrid, los dos archipiélagos, Andalucía) y que representaron en 2007 el 10,32% de los ocupados en España.

Esta trayectoria ha hecho que España pase de emisora a receptora neta de flujos migratorios, lo que ha tenido indudables efectos sociales y económicos en nuestro país. Nos centraremos en este caso en el impacto de los flujos migratorios sobre el déficit exterior. Siguiendo el Informe «Migración y economía española: 1996-2006», elaborado por la Oficina Económica del Presidente, las repercusiones se producen a través de cuatro canales distintos:

1.º *Las transferencias al exterior por las remesas*

El envío de dinero de los trabajadores inmigrantes a sus países de origen forma parte de la balanza de transferencias corrientes, en la que también figuran las transferencias corrientes de la UE. La creciente presencia de población inmigrante ha supuesto un crecimiento de la salida de remesas, hasta convertir el tradicional superávit de esta balanza en déficit desde 2004, representando en 2005 el 7% del déficit por cuenta corriente. En 2007, los ingresos por remesas se mantuvieron estables en porcentaje del PIB, en torno al 0,5%, mientras que los pagos continuaron aumentando su participación en la economía hasta situarse en el 0,8% del PIB. El saldo negativo se redujo en 2008 influido por la situación del mercado laboral (en 2008 se redujo la entrada de inmigrantes) al tiempo que los procesos de reagrupación familiar probablemente contribuyeron al descenso del volumen de remesas enviadas al país de origen. A pesar de ello, en 2009, los envíos de remesas hacia el exterior ya superaban los 7.100 millones de euros.

2.º *Menor nivel de ahorro*

Se ha estimado que los inmigrantes han podido estar consumiendo un 1,3% del PIB por encima de su renta disponible, debido, en parte, a unas pautas de consumo diferentes.

3.º *Diferente patrón de consumo*

La población inmigrante ha manifestado un patrón diferente de consumo entre bienes duraderos y no duraderos con respecto a los nativos. Así, ha realizado un esfuerzo de acumulación de bienes duraderos, como electrodomésticos, muebles, menaje, automóviles, contribuyendo al aumento de las importaciones de mercancías y, en consecuencia, al deterioro del tradicional déficit comercial.

4.º *Dinamización de la inversión*

El aumento de la mano de obra reduce el ratio capital-trabajo elevando la rentabilidad de la inversión. El incremento de la inversión tiene su repercusión en el sector exterior a través de las importaciones de bienes de equipo.

Según el citado informe, la suma de estos cuatro efectos puede explicar hasta el 30% del déficit exterior, lo que supone el 2,1% del PIB.

5.2. Efectos sobre el mercado laboral

El impacto en el mercado de trabajo se ha convertido en una cuestión central en los trabajos que analizan los efectos económicos de la migración en los países de destino[20]. Creemos que en relación a este tema surgen dos preguntas clave: ¿Desplazan los inmigrantes a los trabajadores nacionales ocupando sus puestos de trabajo? ¿Están los inmigrantes reduciendo los salarios del país de destino? Las respuestas, sin embargo, no son sencillas y continúan siendo objeto de un controvertido debate a pesar de los numerosos intentos realizados en esta dirección.

[19] En la actualidad, España sigue representando un destino atractivo como lugar residencial para muchos extranjeros (del centro y norte de Europa), sobre todo de la tercera edad. Gracias a la presencia de jubilados procedentes de países de la UE, hay 9 municipios de más de 10.000 habitantes en Alicante en los que los inmigrantes superan el 40% de la población.

[20] Para ampliar conocimientos acerca de este tema, consultar el trabajo de Jean, S., Causa, O., Jiménez, M. y Wanner, I. (2007), «Migration in OECD countries: labour market impact and integration issues». *Economics Department Working Papers no. 562.* OECD, y Molina y Oyarzun (2002), «Movimientos migratorios internacionales: un análisis económico». *Documento de trabajo 2002-013.* UCM.

© Ediciones Pirámide

© Ediciones Pirámide

A continuación intentaremos recoger de forma resumida los planteamientos más relevantes.

a) El ajuste entre la demanda y la oferta de mano de obra: la visión tradicional

Desde un punto de vista teórico, la inmigración es entendida como un movimiento internacional de mano de obra que responde a un desequilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo a nivel internacional. En este contexto, y de acuerdo con los tradicionales modelos neoclásicos, el ajuste del mercado de trabajo se produciría, bien mediante cantidad, con lo que el incremento de la oferta de mano de obra derivada de la inmigración conduciría a un aumento del nivel de paro del país de destino, bien mediante precio, es decir, reduciendo el salario del trabajo nativo sustitutivo (de similar cualificación al del inmigrante). De acuerdo con este planteamiento, la respuesta a las preguntas formuladas sería que, o bien los inmigrantes desplazan a los trabajadores nacionales ocupando sus puestos de trabajo y haciendo que pasen a situación de desempleo o bien presionan a la baja los salarios.

b) Los nuevos factores a considerar: alterando los supuestos de la visión tradicional

Estos modelos han sido criticados por su carácter estático y por establecer unos supuestos de partida demasiados estrictos.

— En primer lugar, se argumenta que *los mercados no son cerrados ni estáticos,* con lo que los trabajadores nativos pueden reaccionar ante la llegada de inmigrantes con una mayor movilidad trasladándose a otros sectores y regiones o incluso aumentando su nivel de cualificación.

— En segundo lugar, algunos autores señalan que es irreal suponer que la mayor disponibilidad de trabajo, en un contexto dinámico, no arrastra la *generación de factores complementarios acumulables.* Por un lado, porque los inmigrantes pueden crear sus propias empresas o trabajar como autónomos. Y por otro lado, porque, al contrario de lo que suponen los modelos de equilibrio general, la renta que obtienen los inmigrantes se destina en buena parte al gasto en el país de acogida, aumentando con ello la demanda agregada e incentivando una mayor inversión.

— En tercer lugar, se considera que la presunción de que el trabajador inmigrante, cuando ocupa un empleo, desplaza al trabajador nacional del mismo es un supuesto excesivamente rígido. La razón es que no se contempla la posibilidad de que existan *nichos de empleo* que, como ya hemos comentado con anterioridad, se refieren a determinados trabajos que los trabajadores nativos no están dispuestos a realizar o, al menos, para los que no hay suficientes trabajadores disponibles al salario mínimo.

© Ediciones Pirámide

— En cuarto lugar, tampoco se contemplan *las variaciones cualitativas del trabajador inmigrante.* En este sentido, la atribución de un bajo nivel de cualificación a la mano de obra inmigrante es un supuesto excesivamente simplificador, puesto que las personas que emigran no suelen ser las más pobres y, de acuerdo con los datos analizados en el primer apartado, existe un elevado porcentaje de inmigrantes con educación superior. Por otra parte, la posibilidad de mejorar su formación en el país de destino actúa como un estímulo para el inmigrante, con lo que puede suponerse que a largo plazo tratará de mejorar su cualificación. En este sentido, las diferentes competencias que presenten trabajadores inmigrantes y nativos pueden ser complementarias y generar importantes beneficios.

Al margen de la rigidez de los supuestos de los modelos tradicionales, existe un gran número de factores que hacen que el impacto sobre el mercado laboral sea aún más complejo. En este sentido podemos señalar las siguientes cuestiones:

— Algunos han señalado que los inmigrantes «engrasan las ruedas» del mercado laboral: su *mayor movilidad laboral* contribuye a reducir las diferencias en las oportunidades económicas entre los distintos territorios mejorando la eficiencia del mercado laboral. También propicia una asignación más eficiente de los recursos laborales la mayor movilidad funcional, que permite cubrir la escasez de mano de obra en ocupaciones específicas o en períodos concretos. Igualmente, los menores costes laborales para las empresas derivados de los salarios relativamente más bajos percibidos por los trabajadores inmigrantes pueden interpretarse como una inyección de flexibilidad al mercado de trabajo.

— Por otra parte, los resultados pueden variar en función del *marco institucional del mercado de trabajo.* Por ejemplo, en Estados Unidos no se observa prácticamente ningún efecto sobre los niveles de empleo y sin embargo en Europa sí se ven afectados. Por el contrario, el impacto sobre los salarios parece ser mayor en Estados Unidos que en los países europeos. Algunos estudios que han analizado la forma en que las políticas pueden influir en el impacto de la inmigración sobre el mercado laboral consideran que el marco institucional, y cuestiones tales como el coste de despido o salarios rígidos, pueden agravar el impacto de la inmigración sobre el nivel de empleo de equilibrio del país.

Las cuestiones analizadas en este apartado nos permiten comprender que son muchos los factores a tener en cuenta a la hora de analizar el impacto de los flujos migratorios sobre el mercado laboral, lo que hace que este tema revista una gran complejidad. En este sentido, los investigadores suelen admitir que la relación estudiada no es universal y generalizada y que cada caso requiere de análisis específicos.

© Ediciones Pirámide

c) ¿Qué nos dice la evidencia empírica?

La mayoría de los trabajos empíricos se han realizado para países concretos con resultados diversos, aunque casi todos coinciden en concluir que el efecto global de la inmigración sobre los salarios y el empleo de los países de acogida es muy reducido. Lo cual responde en gran medida a las consideraciones anteriormente señaladas y también a las restricciones a la entrada de inmigrantes y la forma de contratación. De acuerdo con informes de la OIT en los países donde la entrada de inmigrantes era mayor, el desempleo no variaba o disminuía. De hecho, ciertos estudios indican incluso que la inmigración ha traído consigo un aumento del empleo a consecuencia de una expansión de la producción. En esta misma línea, trabajos de la OCDE sobre el impacto de la migración en los países miembros concluyen que, aunque un incremento en el porcentaje de inmigrantes aumenta el nivel de desempleo de los trabajadores nativos a nivel agregado, este efecto es temporal y desaparece en unos años, es decir, que a largo plazo el impacto no es significativo. Es cierto que los estudios comentados analizan el efecto global, y que si se analizan las repercusiones en determinados sectores en los que el volumen de empleo de población inmigrante es elevado, los resultados varían y el impacto puede llegar a ser importante.

RECUADRO
Trabajadores nicaragüenses en Costa Rica

Un estudio de la Organización Internacional para la Migración señala que, desde mediados de los años ochenta, se viene registrando un importante incremento de la migración nicaragüense en Costa Rica. La razón fundamental es el surgimiento de nuevas oportunidades laborales en el sector de servicios y comercio para los costarricenses que, a su vez, genera una escasez de mano de obra en actividades tradicionales como las labores agrícolas y la construcción. Es en este último sector donde se emplean mayoritariamente los inmigrantes nicaragüenses, llegando a suponer hasta el 60 % de los trabajadores de la construcción en determinadas regiones, como la zona de Guanacaste. En definitiva, la pérdida de dinamismo productivo en Nicaragua ha llevado a un exceso de mano de obra que ha coincidido con una creciente demanda de trabajadores en el marco de la emergencia económica de Costa Rica. Los flujos migratorios han permitido así el ajuste entre la oferta y la demanda de empleo entre los dos países.

5.3. Efectos sobre los presupuestos públicos

Al igual que sucede con el impacto sobre el mercado laboral analizado en el anterior apartado, los efectos de la inmigración sobre los presupuestos públicos son objeto de una fuerte controversia. De hecho, en muchos países se observa un creciente temor a que los inmigrantes terminen siendo una carga para el Estado debido a que lo que obtienen de las arcas públicas supere lo que aportan. Según

© Ediciones Pirámide

una encuesta realizada por Naciones Unidas en 2002, más del 50% de la población teme que los inmigrantes sean una carga fiscal neta para su país.

Por una parte, los inmigrantes están sujetos al pago de determinadas contribuciones, y por otra, son beneficiarios de determinados bienes públicos, entre ellos asistencia sanitaria, educación en todos sus niveles, utilización de infraestructuras públicas, subvenciones o pensiones de jubilación. Para conocer el impacto final habrá que calcular ambos efectos.

a) El volumen de aportaciones de los inmigrantes

Las contribuciones dependerán de una serie de factores:

— Un primer elemento a considerar es *la edad del inmigrante* al llegar al país de acogida. Los que llegan en edad de trabajar supondrán mayores ingresos a la hacienda pública y a la seguridad social que los que lleguen siendo niños. Un ejemplo de ello es un estudio realizado en Alemania que concluye que quienes migran a los 30 años de edad cotizarán 110.000 euros a lo largo de su vida, mientras que los que tienen menos de un año impondrán una carga neta de 60.000 euros a la hacienda pública. Como en Alemania el 78% de los inmigrantes está en edad de trabajar, el inmigrante representativo aporta una contribución neta positiva de unos 50.000 euros a lo largo de su vida.

— Un segundo elemento en torno al que existe un amplio consenso es el *nivel de capacitación de los inmigrantes,* dado que los trabajadores más cualificados tienen mayores ingresos y pagan más impuestos.

— Finalmente, el nivel de aportaciones al presupuesto público dependerá en gran medida de la *situación de legalidad* del trabajador inmigrante, dado que aquellos que trabajan en economía sumergida reciben determinados beneficios pero no aportan ingresos, ya que no cotizan ni pagan impuestos.

b) El gasto en asistencia social a inmigrantes

Al igual que las aportaciones de inmigrantes, los gastos también se ven influidos por numerosos factores como la situación de legalidad o la edad del inmigrante. Por ejemplo, determinados gastos como educación y formación laboral están relacionados con niños y jóvenes, mientras que los gastos sanitarios aumentan con la edad. Sin embargo, el cálculo del gasto público atribuible a los inmigrantes reviste una mayor complejidad que el cálculo de ingresos. Por una parte, porque existen diferencias significativas entre países en cuanto a los servicios públicos a los que los inmigrantes tienen acceso. Y por otra parte, porque los inmigrantes comparten multitud de servicios con la población nativa. Y, si bien no resulta excesivamente complicado calcular el gasto en cuestiones como educación o sanidad, es difícil calcular qué parte de servicios como limpieza de las calles o carreteras es atribuible a la llegada de inmigrantes.

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
Algunas estimaciones del gasto en inmigrantes

La OIT ha recopilado los resultados de diversos trabajos que, sin embargo, no permiten establecer conclusiones con carácter general. Así, en el caso de los Estados Unidos algunos estudios estiman que los inmigrantes recurren más a la ayuda pública y a los servicios médicos gratuitos que los autóctonos, debido principalmente a que en general son más pobres y menos instruidos que ellos. En otros, sin embargo, se deduce que es menos probable que los inmigrantes de ingresos bajos puedan acogerse a la ayuda social, en comparación con los autóctonos de ingresos bajos. En esta misma línea se encuentra un estudio realizado en 2000 en Australia de acuerdo con el cual los trabajadores inmigrantes jóvenes previsiblemente reciben menos prestaciones sociales que los nacidos en el país. En la Unión Europea, el impacto fiscal es más ambiguo. Por ejemplo, de acuerdo con datos de la OIT, en Dinamarca, Países Bajos, Bélgica, Francia, Austria y Suiza los inmigrantes dependen más de la ayuda social que los autóctonos; mientras que en Alemania, Reino Unido, Grecia, España y Portugal, su grado de dependencia de la asistencia social es similar, y a veces menor, que el de los ciudadanos de la UE. En el Reino Unido, por ejemplo, la población nacida en el extranjero aporta a los fondos públicos un 10% aproximadamente más de lo que percibe en concepto de prestaciones, y se llega a la conclusión de que, si no hubiera inmigrantes, sería necesario reducir los servicios públicos o aumentar el impuesto sobre la renta.

Como hemos podido comprobar en este apartado, son muchos los factores que influyen en el impacto de la inmigración sobre las cuentas del Estado y, dadas las dificultades a la hora de cuantificar estos efectos, no pueden obtenerse conclusiones con carácter general.

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión
El impacto de la migración en países de destino

1. En relación al impacto de la inmigración sobre el mercado laboral de los países de destino, ¿por qué crees que se afirma que se trata de una mano de obra más flexible y con mayor movilidad geográfica y funcional? ¿Por qué consideras que esto es relevante para la asignación más eficiente de los recursos laborales?
2. Las estadísticas disponibles de inmigrantes están considerablemente por debajo de las cifras reales debido al importante volumen de inmigración irregular. ¿Cómo consideras que afecta este fenómeno al impacto de los inmigrantes sobre el presupuesto público?

© Ediciones Pirámide

Debate y trabajo en grupo
La migración en España

Los alumnos pueden dividirse en grupos de manera que cada uno trabaje un aspecto concreto del impacto de la migración en España, desde los efectos económicos analizados en los apartados anteriores, como la contribución al crecimiento, el impacto sobre el mercado laboral o sobre los presupuestos públicos, hasta otros efectos de carácter demográfico como el rejuvenecimiento de la población o de carácter social como el impacto cultural.

Se seleccionan una serie de efectos para el debate y en relación a cada uno de los temas elegidos se plantean dos posturas: una que defienda el impacto positivo de la migración en nuestro país y otra que defienda el impacto negativo.

Cada grupo deberá trabajar el tema y la idea que le ha tocado defender investigando y desarrollando todos los argumentos, ejemplos y casos reales que contribuyan a reforzar su postura. Una vez finalizado el trabajo se dedicará una sesión al debate sobre la migración en España en el que los diferentes grupos tendrán que defender posturas enfrentadas.

Elaboración de informe
Las políticas migratorias

De acuerdo con lo que señala el PNUD en su *Informe sobre Desarrollo Humano 2009. Superando barreras: Movilidad y desarrollo humanos,* «las políticas locales y nacionales influyen de manera fundamental en los resultados en términos de desarrollo humano, tanto para aquellas personas que eligen migrar para mejorar su situación como para aquellas que se ven forzadas a reubicarse a causa de los conflictos, la degradación del medio ambiente u otras razones. Las restricciones de los países de acogida pueden incrementar tanto los costos como los riesgos de la migración». A partir de este documento y de otras fuentes bibliográficas elabora un breve informe acerca de la importancia de las políticas migratorias y de la situación de estas políticas en la actualidad en el marco de los países OCDE como principales destinos de la migración internacional.

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

TEST DE AUTOEVALUACIÓN

1. **Analizando la dirección por regiones y países de los flujos migratorios internacionales en la actualidad observamos que:**

   a) América del Norte es la región que recibe un mayor volumen de inmigrantes.
   b) Oceanía tiene un reducido volumen de inmigrantes, pero éstos representan un importante porcentaje de la población total.
   c) Rusia y Alemania son los principales destinos de los flujos migratorios.
   d) En Asia el peso de la población inmigrante sobre la población total es muy elevado.

2. **Entre los rasgos que definen las tendencias migratorias no se encuentra:**

   a) Un creciente peso de las mujeres en el volumen de inmigrantes.
   b) Un aumento del porcentaje de trabajadores no cualificados.
   c) Un crecimiento de los flujos migratorios, que se ha frenado en los últimos años a consecuencia de la crisis económica.
   d) Una elevada concentración de las entradas de inmigrantes en determinados países y regiones.

3. **Señala la respuesta incorrecta entre las siguientes afirmaciones relacionadas con el análisis de las tendencias migratorias:**

   a) En los últimos 50 años el número de inmigrantes se ha multiplicado por cinco.
   b) En 2008 se registra la primera disminución después de años de tendencia creciente.
   c) En 1960, el volumen de inmigrantes hacia PED superaba la inmigración con destino a PD.
   d) En la actualidad, el 60% de la población inmigrante vive en países desarrollados.

4. **En relación con los factores que causan los flujos migratorios podemos afirmar:**

   a) La brecha entre el nivel de vida de las regiones más ricas y más pobres del mundo se está reduciendo.
   b) El envejecimiento de la población es una tendencia que sólo se registra en países desarrollados.
   c) El volumen de migración forzada por conflictos bélicos y desastres naturales ha aumentado en los últimos años.
   d) El rápido crecimiento demográfico en PED contribuye a agravar los conflictos derivados de urbanización acelerada.

© Ediciones Pirámide

5. **Entre las afirmaciones relacionadas con los estímulos de entrada señala la respuesta incorrecta:**

   a) En todos los países de destino el estímulo de la protección social actúa de igual forma debido a las similitudes en la cobertura social de los inmigrantes.
   b) Los nichos de empleo hacen referencia a trabajos que los trabajadores nacionales habitualmente rechazan.
   c) La revolución tecnológica ha conducido a un mayor conocimiento y cercanía entre el Norte y el Sur.
   d) El inmigrante permanente promueve la llegada de miembros de su familia a través de los mecanismos de reagrupación familiar.

6. **La proliferación de empresas multinacionales y la creación de organismos internacionales impulsan:**

   a) La reagrupación familiar.
   b) La migración irregular.
   c) La migración por motivos profesionales.
   d) La mayor movilidad laboral dentro del país.

7. **Las remesas tienen una gran relevancia para los países de origen de la migración internacional. Señala la afirmación incorrecta en relación a las mismas:**

   a) Son la primera fuente de entrada de flujos financieros en países en desarrollo.
   b) Entre las variables afectadas por las remesas se encuentran el consumo y la inflación.
   d) Existen evidencias de la contribución de las remesas a reducir la pobreza.
   c) Son más predecibles y estables que otras entradas de capital.

8. **Entre las afirmaciones relacionadas con el impacto de los flujos migratorios internacionales en países de destino señala la respuesta incorrecta:**

   a) La mayor movilidad laboral de los inmigrantes contribuye a mejorar la eficiencia del mercado laboral.
   b) La existencia de nichos de empleo significa que la presunción de que el inmigrante desplaza al trabajador nativo es excesivamente rígida.
   c) La inmigración contribuye al rejuvenecimiento de la población.
   d) La salida de divisas en concepto de remesas genera un efecto positivo en la balanza de pagos del país.

9. **Entre las afirmaciones relacionadas con el impacto de los flujos migratorios internacionales en países de origen señala la respuesta incorrecta:**

   a) La emigración supone menor presión demográfica sobre el territorio y los recursos naturales.

© Ediciones Pirámide

b) La emigración puede contribuir a reducir las tasas de desempleo.
c) Sólo un 10% de los inmigrantes dejan el país de destino en los cinco primeros años, la mayoría para retornar al país de origen.
d) Muchas de las personas que emigran son las más preparadas y competentes.

10. Al analizar el impacto de las remesas en los países de origen se observan una serie de variables afectadas, entre las que no se encuentra:

a) Consumo.
b) Inversión.
c) Balanza de pagos.
d) Deuda externa.

11. Compara y comenta los gráficos 4.3, *Stock de inmigrantes por regiones*, y 4.4, *Porcentaje de población inmigrante sobre la población total.*

12. Al estudiar el impacto de la migración sobre los presupuestos públicos, se observa que las aportaciones de los inmigrantes dependen de una serie de factores ¿De qué factores se trata?

13. Señala las principales razones que explican el retorno de los emigrantes a sus países de origen.

14. En el análisis del impacto de los flujos migratorios sobre el mercado laboral de los países de destino se señalaban algunas críticas a la visión de los modelos tradicionales. Resúmelas.

15. ¿Qué es la tasa de dependencia? ¿Con qué factor determinante de los flujos migratorios está relacionada?

© Ediciones Pirámide

RESUMEN DEL TEMA

1. TENDENCIAS EN LOS FLUJOS MIGRATORIOS

a) Tendencia creciente (3% población) aunque existen importantes barreras.
b) Dirección de los flujos: Sur-Sur y Sur-Norte.
c) Elevada concentración geográfica de los flujos migratorios en países desarrollados.
d) Creciente participación de las mujeres en los flujos migratorios.
e) Sustancial incremento de la emigración de trabajadores cualificados.

2. GLOBALIZACIÓN Y MIGRACIÓN INTERNACIONAL

— Asimetría entre el ritmo de crecimiento de los flujos migratorios y otros ámbitos como los flujos comerciales y financieros.
— Razones:

- Barreras internas (desarraigo, barreras culturales e idiomáticas...).
- Segmentación y falta de flexibilidad de los mercados laborales.
- Barreras externas (políticas migratorias restrictivas).

3. CAUSAS Y FACTORES DETERMINANTES

3.1. Aumento de las desigualdades	• Creciente desigualdad de ingreso entre PD y PED. • Expectativas de ingreso de los inmigrantes (hasta 30 veces más que en su país).
3.2. Diferentes tendencias demográficas	• Lento crecimiento demográfico y envejecimiento en PD = demanda de mano de obra. • Acelerado crecimiento de la población en PED = oferta mano de obra.
3.3. Mayores estímulos de entrada	• Oportunidades de empleo. • Red de protección social (sanidad, educación). • Tecnología supone más conocimiento y cercanía. • Cadena migratoria (reagrupación familiar, existencia de comunidades).
3.4. Conflictos bélicos y desastres ambientales	• Cae el volumen total de refugiados. • Aumenta el volumen de refugiados por desastres ambientales.
3.5. Motivos profesionales	• Impulsado por procesos de integración económica, multinacionales y organismos internacionales.

4. IMPACTO EN LOS PAÍSES DE ORIGEN

4.1. Remesas emigrantes	• Contribución al crecimiento económico a través del consumo y la inversión. • Contribución a la reducción de la pobreza.

© Ediciones Pirámide

4.2. Pérdida de trabajadores cualificados	• Emigración = alivio de presión sobre el mercado laboral. • Emigración = pérdida de trabajadores preparados y competentes (fuga de cerebros).
4.3. Retorno de emigrantes	• Por consecución de objetivos. • Por fracaso en encontrar un trabajo. • Retornos masivos en fases bajas del ciclo.

5. IMPACTO EN LOS PAÍSES DE DESTINO

5.1. Impacto sobre el crecimiento económico	• No existe consenso: para unos es un lastre y para otros una contribución, aunque la evidencia parece respaldar a los últimos.
5.2. Impacto sobre el mercado laboral	*a)* Visión modelos tradicionales: • La migración implica el ajuste del mercado laboral: • Mediante cantidad conduce al aumento del paro. • Mediante precio conduce a la caída de los salarios. *b)* Críticas a los supuestos de los modelos tradicionales que no contemplan: • Los mercados no son cerrados ni estáticos, con lo que los trabajadores nativos pueden reaccionar. • Generación de factores complementarios. • La existencia de nichos de empleo. • Las variaciones cualitativas del inmigrante. *c)* Otras consideraciones: • Mayor movilidad del trabajador inmigrante. • El marco institucional del mercado de trabajo.
5.3. Impacto sobre el presupuesto público	• Las aportaciones de los inmigrantes dependen de la edad y la capacitación de los inmigrantes y la inmigración ilegal. • El gasto en asistencia social a inmigrantes depende de la edad del inmigrante o su integración en el mercado laboral.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Molina, M. y Oyarzun, J. (2002): «Movimientos migratorios internacionales: un análisis económico». *Documento de trabajo 2002-013,* UCM.
Naciones Unidas (anual): *International Migration Report.*
OCDE (anual): *International Migration Outlook.*

© Ediciones Pirámide

5 La integración económica

INTRODUCCIÓN

¿Por qué estudiar la integración económica?

Una de las características más destacadas de la economía mundial desde mediados del siglo XX ha sido la proliferación de acuerdos de integración económica, así como la ampliación y profundización de muchos de ellos. La Unión Europea es el ejemplo más evidente, pero existen experiencias integradoras en todas las regiones, desde el Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR) en América Latina hasta la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN). De hecho, en la actualidad, la práctica totalidad de los países del mundo participan en uno o más procesos de integración, y los bloques económicos resultantes de dichos procesos se han convertido en uno de los nuevos y más destacados protagonistas de la economía global.

La integración económica de varios países constituye un proceso complejo que, además de importantes consideraciones económicas, conlleva implicaciones políticas, jurídicas, sociales e institucionales que en ocasiones tienen un gran alcance.

Pero ¿qué es la integración económica?

La integración económica puede definirse como un acuerdo entre un grupo de países por el cual deciden eliminar determinadas barreras económicas entre ellos con el fin de crear un espacio común. Las características de este nuevo espacio dependerán del tipo de barreras que se vayan eliminando y de los compromisos asumidos por los países involucrados. De esta forma se da lugar a lo que denominamos formas de integración, también conocidas como etapas del proceso, porque lo habitual es que los procesos de integración se desarrollen siguiendo una dinámica que los hace avanzar desde los estadios más elementales hasta los más complejos.

En la literatura económica ha sido y continúa siendo intenso el debate respecto a los efectos particulares de la integración económica para los países que participan en el proceso, así como también, en términos generales, los efectos para el sistema comercial multilateral.

En este sentido, son dos las cuestiones fundamentales que se tratan de responder en los diferentes apartados de este tema:

© Ediciones Pirámide

— ¿Qué efectos (beneficios y costes) tienen los acuerdos de integración para los países miembros?
— ¿Qué consecuencias tiene la proliferación de acuerdos de integración económica para los países no miembros del área y para las relaciones comerciales a nivel multilateral?

La respuesta a la primera pregunta tiene su base en la teoría de las uniones aduaneras o teoría de la integración económica. Pero no solamente porque hay muchos efectos, especialmente los que se van produciendo a medio y largo plazo difíciles de modelizar, y será la evidencia empírica disponible (distintos intentos de cuantificación, especialmente abundantes en los principales procesos de integración económica) la que ayude a extraer algunas conclusiones.

En cuanto a la segunda cuestión, es recurrente en la literatura referirse a ella como el debate «regionalismo frente al multilateralismo». La proliferación de los acuerdos de integración ha abierto una intensa polémica en torno al regionalismo y los efectos que genera, no sólo para los países que participan en el proceso de integración, sino también para los países que se quedan fuera del mismo. En última instancia, y como tendremos ocasión de analizar, el debate se centra en la cuestión de si el regionalismo juega a favor o en contra del objetivo de un comercio más libre a nivel internacional.

¿Qué estudiar?

Los epígrafes 1 y 2 se dedican a comprender en qué consiste un proceso de integración explicando el avance de la integración económica y definiendo las distintas formas que puede adoptar la misma.

A partir de las preguntas que hemos señalado con anterioridad, los apartados 3 y 4 tratan de dar respuestas a estas cuestiones a través del análisis de los efectos estáticos y dinámicos generados por las diferentes formas de integración económica, aunque están basados esencialmente en las primeras fases del proceso integrador con un fuerte componente comercial.

El apartado 5 se centra en los efectos de las uniones monetarias a la luz de la teoría de las áreas monetarias óptimas. Por último, en el epígrafe 6 se efectuará una breve descripción de algunos de los principales acuerdos de integración económica, excluida la UE, a la que se dedica este capítulo.

1. EL AVANCE DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Ya hemos comentado en el apartado de introducción que los bloques económicos resultantes de procesos de integración se han convertido en relevantes actores de la economía mundial. Pero si queremos llegar a entender el fenómeno de la integración económica, debemos comenzar por preguntarnos cuándo se inicia y cómo y por qué se llega a la situación actual.

© Ediciones Pirámide

a) ¿Cuál es el origen de la integración?

Podemos encontrar experiencias integradoras que se remontan muy atrás en el tiempo. Así, en el siglo XVIII, Gran Bretaña se constituyó como unidad económica, y Alemania e Italia surgieron como países en el siglo XIX, tras un proceso de unificación. Sin embargo, no es hasta los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial cuando comienza a extenderse el fenómeno de regionalismo tal como lo concebimos en la actualidad. Es decir, procesos de integración económica regional que involucran a varios países que, por lo general, están geográficamente próximos.

b) Las oleadas de integración económica

En la evolución del regionalismo, diversos autores[1] coinciden en señalar la existencia de dos oleadas.

La primera oleada comienza en la década de los cincuenta y se extiende hasta los años setenta. En ella se registran experiencias como la Comunidad Económica Europea (CEE), creada por el Tratado de Roma en 1957, y el Área de Libre Comercio Europea (EFTA), iniciada en 1960. También corresponden a esta etapa algunas iniciativas latinoamericanas como el Mercado Común de Centroamérica (MCCA) y el Grupo del Pacto Andino.

La segunda oleada comienza a mediados de la década de los ochenta y aún no ha terminado. Esta fase, que se ha venido a denominar nuevo regionalismo, está caracterizada por un crecimiento sin precedentes de los acuerdos de integración económica y presenta los siguientes rasgos diferenciales:

— La profundización y ampliación de la integración europea (la creación de la Unión Económica y Monetaria, la ampliación de la Unión Europea a 27 países miembros y el Espacio Económico Europeo).
— La contundente apuesta de Estados Unidos por los acuerdos de libre comercio rompiendo su resistencia a los mismos. Así, al acuerdo de libre comercio con Israel en 1985 le siguieron los acuerdos de libre comercio con Canadá en 1989, creando el NAFTA en 1993, que incluye a México; los firmados con Jordania, con Singapur, Chile y Marruecos, todos en 2001; el CAFTA, Acuerdo de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, en 2003; y los establecidos con Australia y SACU (Unión Aduanera de África Austral) en 2004, o con Bahrain y Egipto, ambos en 2005.
— La proliferación de acuerdos de integración y el impulso de los existentes entre países en desarrollo, como el MERCOSUR o el avance hacia una

[1] Véase, por ejemplo, Bhagwati y Panagariya (1998). Ésta es la distinción más usual, aunque otros autores distinguen cuatro oleadas añadiendo a las ya señaladas dos oleadas anteriores: siglo XIX y período de entreguerras.

© Ediciones Pirámide

zona de libre comercio de la Unión Económica y Monetaria del África Occidental (UEMAO).

— El crecimiento de acuerdos comerciales entre países desarrollados y países en desarrollo, especialmente por la Unión Europea y Estados Unidos (algunos de éstos ya mencionados), como los firmados por la UE con Chile y México, entre otros, que en muchos casos suponen acuerdos entre regiones y países de distintos continentes.

— La conversión de Asia-Pacífico, especialmente de Asia oriental hacia los acuerdos de integración regionales como por ejemplo, ASEAN-China, ASEAN+3, Japón-Singapur, Japón-Corea del Sur.

— La incorporación de una agenda mucho más amplia que los temas comerciales y que incluye de forma destacada las inversiones exteriores, temas migratorios, medioambientales, cláusulas sociales, derechos de la propiedad intelectual y comercio de servicios.

En sintonía con lo anteriormente mencionado, no es de extrañar que en julio de 2005 sólo hubiera un país miembro de la OMC (Mongolia) que no era parte en ningún acuerdo comercial regional. El aumento del número de estos acuerdos ha proseguido sin interrupción desde los primeros años noventa. En julio de 2010 se habían notificado al GATT/OMC un total de 474[2] (contabilizando por separado las notificaciones relativas a mercancías y las relativas a servicios), estando en vigor 238 acuerdos.

Con la proliferación de los acuerdos comerciales, un solo país suele convertirse en miembro de varios tratados diferentes. Así, como pone de relieve el Banco Mundial, «el país africano promedio pertenece a cuatro acuerdos distintos y el país latinoamericano promedio, a siete, creando un revoltijo de acuerdos que se superponen. Cada acuerdo tiene distintas reglas de origen, aranceles distintos y plazos de implementación, y en conjunto, complican la administración aduanera».

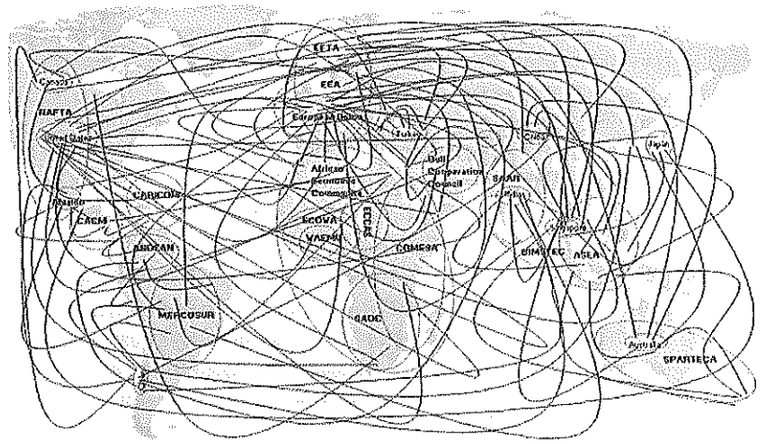
A la vista de esta situación, se ha comenzado a hablar de un *spaguetti bowl,* expresión acuñada por Jagdish Bhagwati para denominar el complejo mapa formado por las líneas que unen a los países que han firmado acuerdos regionales, muchos de los cuales se superponen entre sí (véase mapa 5.1).

c) ¿Cuáles son las razones de la integración?

Detrás de la decisión de un país de incorporarse a un proceso integrador existen diversas motivaciones. Por una parte, espera obtener una serie de ventajas que le proporcionen un mayor nivel de bienestar. Éstas constituyen las *razones económicas* de la integración, estrechamente ligadas a los efectos positivos generados por la misma. Pero, por otra parte, también concurren *razones extraeconómicas,*

[2] Véase en recuadro final del epígrafe los acuerdos comerciales regionales.

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Banco Mundial (2000).

Mapa. 5.1. Acuerdos comerciales regionales. *Spaguetti bowl.*

ya que, como hemos comentado, los procesos integradores conllevan implicaciones, no sólo económicas, sino también sociales, políticas o estratégicas.

Razones económicas

En los primeros debates sobre los efectos de las uniones aduaneras se consideraban éstas como un paso hacia el libre comercio mundial y, por tanto, recomendables porque los argumentos a favor de la integración eran los mismos que los que la teoría clásica del comercio internacional había esgrimido a favor del libre comercio.

Por tanto, no tenían en cuenta los efectos de una agrupación comercial discriminatoria. Fue J. Viner[3], en su obra *The Custom Issue,* en 1950, el primero en plantear con rigor el impacto de las uniones aduaneras. La teoría de las uniones aduaneras[4] estudia los efectos que la discriminación arancelaria produce sobre las relaciones económicas internacionales.

[3] Otras referencias clave son Meade (1955), Lipsey (1960), Balassa (1961) y Vanek (1962). Todos estos autores dedicaron su atención al tema coincidiendo con la primera oleada de integración y la puesta en marcha de dos importantes acuerdos de integración en Europa, la CEE y la EFTA, así como en otros continentes, de mayor o menor alcance y con distinto éxito.

[4] Lipsey define la teoría de las uniones aduaneras como «aquella rama de la teoría arancelaria que se ocupa de los efectos producidos por cambios en las barreras comerciales cuando estos cambios son geográficamente discriminatorios».

© Ediciones Pirámide

Razones extraeconómicas

Entre las razones extraeconómicas destacan las razones políticas. Por ejemplo, la creencia de que un estrechamiento de los lazos económicos entre los países supone una garantía para evitar futuros conflictos. Éste es el caso de la Unión Europea, ya que, desde el momento de la creación de la entonces CEE, estaba presente la idea de garantizar la paz entre países con una larga trayectoria de enfrentamientos a sus espaldas. Otras razones políticas y estratégicas son el mayor peso económico y político del área, así como su mayor poder negociador en los foros internacionales.

En el contexto actual, muchos consideran que el avance del regionalismo responde a la necesidad de aumentar la competitividad para hacer frente a los retos que impone la globalización económica. Finalmente, cabe añadir que los actuales acuerdos comerciales regionales, al abordar cuestiones como la migración o los derechos de la propiedad intelectual, abren nuevas oportunidades a la obtención de ganancias y, por tanto, nuevas razones para la integración.

RECUADRO
Regionalismo, integración y acuerdos comerciales regionales: ¿son sinónimos?

El sistema multilateral GATT/OMC incluye en su regulación normativa específica respecto a los procesos de integración, y aquí nos encontramos con la denominación de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR). Por tanto, tres conceptos estamos utilizando, ¿como sinónimos?: integración económica, regionalismo y ACR. El *Dictionary of Trade Policy Terms* define el *regionalismo* como «las medidas adoptadas por los gobiernos para liberalizar o facilitar el comercio sobre una base regional, en ocasiones mediante zonas de libre comercio o uniones aduaneras». En el contexto de la OMC, los ACR tienen un significado más general porque pueden ser suscritos entre países que no pertenecen necesariamente a la misma región geográfica. Finalmente, al hablar de *acuerdos de integración económica* nos referimos a procesos en los que varios países, por lo general geográficamente próximos, se comprometen a eliminar barreras económicas entre sí, lo que implica que puede tratarse de acuerdos complejos que van más allá de la liberalización comercial.

2. LAS FORMAS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Las principales formas de integración económica en orden ascendente hacia una integración más avanzada son las siguientes[5]:

[5] Ahora bien, los acuerdos de integración en la realidad no siempre se presentan en una de estas fases en «estado puro», pues contienen elementos que corresponden a una fase posterior o anterior. Por ejemplo, la NAFTA/TLCAN, que se define como una zona de libre comercio, incluye materias comunes que van más allá del comercio de bienes, como son los servicios, las inversiones y la propiedad intelectual, propias de fases más avanzadas.

© Ediciones Pirámide

a) Acuerdos preferenciales

Suponen la concesión de determinadas *ventajas comerciales* (por ejemplo, reducción de aranceles) *no recíprocas* al acceso de determinados productos (generalmente industriales) procedentes de un país o grupo de países.

Normalmente se conceden a países con un menor grado de desarrollo y del mismo área geográfica (por ejemplo, el Acuerdo Preferencial de España con la UE de 1971) o a países con los que se tienen vínculos históricos, como es el caso de los acuerdos preferenciales establecidos por la UE con países de África, Caribe y Pacífico (ACP), antiguas colonias europeas.

El GATT/OMC los admite siempre que se trate de concesiones a *países en desarrollo* y cuando se trate de un *acuerdo provisional* necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio.

Un ejemplo de acuerdo preferencial con países en desarrollo es el Sistema de Preferencias Generalizadas, aprobado en 1968 en el seno de la UNCTAD, que supone rebajas arancelarias unilaterales a ciertos productos originarios de los PED. Un ejemplo del segundo supuesto sería la política de vecindad de la UE con países mediterráneos y del este europeo[6].

***b)* Zona de libre comercio**

Un grupo de países eliminan entre ellos todas las barreras comerciales pero mantienen, por separado, sus propios aranceles y política comercial frente al resto del mundo.

Presenta el problema de que las mercancías procedentes de terceros países de fuera intentarán entrar en la zona a través del país que tenga los aranceles más bajos.

RECUADRO
Las normas de origen

En la NAFTA, por ejemplo, supongamos que Estados Unidos desea mantener aranceles elevados para los textiles procedentes de países asiáticos, pero México no. Así, un importador estadounidense puede importar libremente camisas de Bangladesh a México, donde se lleva a cabo un procesado pequeño como coser los botones, y después se transportan como mercancías mexicanas a Chicago. ¿Cómo evitar este proble-

[6] Véase la política comercial de la Unión Europea en el siguiente capítulo.

© Ediciones Pirámide

ma? Con la imposición de normas de origen que establecen un requisito mínimo de contenido nacional, garantizando así que sólo los productos originarios de otros países miembros se ven favorecidos por la liberalización comercial dentro del área.

Ejemplos de zonas de libre comercio son:

— La Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA o AELC), creada en 1960 e integrada en la actualidad por Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein.
— El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, más conocido por sus siglas en inglés, NAFTA), suscrito entre Canadá, México y Estados Unidos en 1994.

c) Unión aduanera

Un grupo de países eliminan todas las barreras comerciales entre ellos y establecen un arancel exterior común (TEC) y una política comercial común frente al resto del mundo.

Ejemplos de uniones aduaneras son:

— El Benelux, creado en 1948 por Bélgica, Holanda y Luxemburgo.
— La CEE se constituyó en una unión aduanera en 1968, formada por seis países: Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Francia, Alemania e Italia.

d) Mercado común

Es una unión aduanera que permite la libre circulación de los factores de la producción a través de las fronteras de los países miembros. Por tanto, en un mercado común circulan libremente las mercancías, los servicios, las personas y los capitales. Suelen ir acompañados de algunas políticas comunes.

Existe una forma de integración denominada **mercado único** que no ha sido contemplada por la teoría de la integración, pero que es considerada por la UE como una etapa más del proceso. Para alcanzarla se establecía la eliminación de las barreras físicas, técnicas y fiscales. De ahí que, aunque algunos lo consideren una forma diferenciada del mercado común, la realidad es que no incorpora elementos nuevos al proceso integrador. Por el contrario, los requisitos exigidos están orientados a garantizar la liberalización de los intercambios y, por tanto, la verdadera consecución del mercado común.

© Ediciones Pirámide

Ejemplos de mercado común son:

— El Mercado Común Centroamericano (MCCA, 1960).
— La Comunidad Económica del África Occidental (CEAO, 1973).
— La CEE se constituyó en un mercado único el 1 de enero de 1993.

e) Unión económica

Es un mercado común que exige la coordinación, aproximación, armonización o unificación de las políticas económicas y el establecimiento de políticas comunes destinadas a favorecer el desarrollo regional y reducir las disparidades internas.

Por lo que se refiere al primer requisito, hace referencia a la coordinación de las políticas macroeconómicas (especialmente monetarias y presupuestarias), la creación de políticas comunes como la comercial o de competencia, y la armonización de políticas como la social, industrial, etc. En cuanto al segundo requisito, no todas las regiones se verán beneficiadas por igual por el avance de la integración, y de ahí la necesidad de políticas orientadas a reducir las desigualdades regionales. Un ejemplo son los fondos estructurales de la UE.

f) Unión monetaria

Es una unión económica en la que se establece la fijación irreversible de los tipos de cambio de las monedas de los países miembros o se crea una moneda común que sustituye a todas las demás.

Ejemplo:

— La Unión Europea alcanzó la unión económica y monetaria en 1999 formada por 11 países. Actualmente la forman 17 países de los 27 de la UE.

Todos los acuerdos de integración económica tienen en común los siguientes tres rasgos:

1. Cualquier tipo de acuerdo de integración supone eliminar determinadas fronteras económicas, traduciéndose en un aumento de la competencia y que los productores más eficientes desplacen a los menos eficientes. Por ello, se establecen *períodos transitorios* más o menos largos en función de la sensibilidad de los productos. Por ejemplo, España firmó el Tratado de

© Ediciones Pirámide

Adhesión a la CEE en 1985 y se le concedió un período transitorio general de siete años para la eliminación progresiva de los aranceles a la mayoría de los productos; para otros considerados más sensibles, el período transitorio que se concedió fue de 10 años, y para productos no sensibles, el desmantelamiento arancelario se hizo de inmediato.

2. Suponen *cesión de soberanía* de determinados ámbitos de la soberanía nacional a la institución o instituciones únicas. A medida que se avanza en el proceso de integración, mayor será la cesión de soberanía.
3. Suponen una *excepción al principio de «no discriminación»* y, más concretamente, al de la «cláusula de la nación más favorecida» de la OMC. Recordemos que este principio supone que cualquier ventaja comercial concedida a un país miembro de la OMC deberá extenderse automáticamente al resto de los países miembros.

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión

LAS FORMAS DE INTEGRACIÓN

1. Cuál de las siguientes es una zona de libre comercio:
   a) La Unión Europea.
   b) MERCOSUR.
   c) NAFTA.
   d) EEE.
2. Un acuerdo entre un grupo de países por el que eliminan las barreras comerciales entre ellos manteniendo cada uno sus propias barreras y políticas comerciales frente a terceros es:
   a) Una unión aduanera.
   b) Un mercado común.
   c) Un acuerdo preferencial.
   d) Una zona de libre comercio.
3. Explica por qué crees que el Acuerdo Preferencial de España con la CEE de 1971 pudo ser beneficioso para los intereses españoles.
4. ¿Son los acuerdos de integración económica compatibles con el principio de la nación más favorecida de la OMC?
5. ¿Por qué se establecen reglas de origen en un área de libre comercio?

© Ediciones Pirámide

6. ¿Por qué se establecen períodos transitorios para la formación de una zona de libre comercio o una unión aduanera? ¿Suele establecerse el mismo período para todos los productos?

3. LOS EFECTOS ESTÁTICOS DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL. LA TEORÍA DE LAS UNIONES ADUANERAS

Los acuerdos de integración económica están basados en un ***trato distinto*** que los países integrantes conceden a los miembros en relación con los no miembros. Por tanto, son procesos de eliminación de barreras *discriminatorios* frente a la reducción de barreras que se lleva a cabo en el seno de la OMC. Es sobre este hecho, la discriminación, sobre el que descansa la teoría de la integración económica o teoría de las uniones aduaneras, por ser ésta la forma de integración utilizada en el análisis.

Al estudiar los efectos de la integración económica suele ser frecuente distinguir entre los efectos de la integración por la creación de una unión aduanera y los de la unión monetaria, estos últimos mucho menos desarrollados a pesar de su mayor envergadura. Este apartado lo dedicaremos a las uniones aduaneras, y en el apartado 5 analizaremos las uniones monetarias.

Los efectos se clasifican en: 1) *estáticos,* que se producen a corto plazo, y 2) *dinámicos,* que se van desplegando en el medio y largo plazo.

3.1. Creación, desviación y expansión de comercio

Fue Viner el primero en plantear con rigor los efectos de las uniones aduaneras mostrando cómo las uniones pueden tanto *crear* como *desviar* el comercio, por lo que su formación será favorable cuando el efecto neto sea positivo.

Una unión aduanera produce **creación de comercio** cuando parte de la producción interna de uno de los países miembros de la unión es sustituida por las importaciones de menor costo de otro miembro.

Una unión aduanera provoca **desviación de comercio** cuando las importaciones de un suministrador que tiene los costos más bajos y no pertenece a la unión son reemplazadas por los productos de un proveedor que tiene los costos más altos, pero pertenece a la unión.

RECUADRO
Ejemplo de los efectos estáticos

El siguiente ejemplo ilustra los efectos estáticos de la creación de una unión aduanera. Supongamos que el mundo está compuesto por tres países: Francia, Alemania y Estados Unidos.

© Ediciones Pirámide

	Francia	Alemania	Estados Unidos
1. *Px* = coste de producir *X*	100	70	60
2. *Px* para Francia con *t* = 100%	100	140	120
3. Francia y Alemania unión	100	70	120
4. *Px* para Francia con *t* = 50%	100	105	90
5. *Px* en Francia unión con Alemania	100	70	90

1. Antes de la creación de la unión aduanera y sin aranceles, Francia importará el producto *X* de los Estados Unidos porque es el productor más eficiente.
2. Si Francia impone un arancel del 100% a las importaciones de *X*, se demandará la producción nacional y no habrá importaciones.
3. Si Francia forma una unión aduanera con Alemania, se elimina el arancel del 100% a las importaciones procedentes de Alemania, pero lo mantiene para las procedentes de Estados Unidos, por lo que Francia importará el bien de Alemania a *Px* = 70 um, en vez de producirlo localmente a *Px* = 100 um. Esto es un caso de *creación de comercio* porque la producción doméstica, menos eficiente, se reemplaza por la producción más eficiente del socio de la unión aduanera.
4. Si antes de la formación de la unión aduanera, el arancel de Francia a las importaciones del bien *X* fuese *tx* = 50%, Francia importaría el producto de Estados Unidos a *Px* = 90 um, en vez de producirlo localmente a *Px* = 100 um.
5. Si Francia establece una unión aduanera con Alemania, ahora importará el bien *X* de Alemania a *Px* = 70 um, en vez de importarlo de los Estados Unidos a *Px* = 90 um. Esto es un caso de desviación de comercio. Veamos por qué.

Antes de la formación de la unión aduanera, Francia importaba el bien *X* de los Estados Unidos a *Px* = 90 um, pero Francia percibía el ingreso de 30 um por unidad importada de *X*. De esta forma, Francia realmente pagaba 60 um por las importaciones del bien de los Estados Unidos. Después de la creación de la unión aduanera con Alemania, Francia importa el bien *X* de Alemania a 70 um más alto. Así, la formación de la unión aduanera desvió el comercio de un suministrador más eficiente y de menor coste de fuera de la unión, a uno de mayor coste y menos eficiente dentro de la unión.

Viner adoptó el supuesto de que los bienes se consumían en proporciones fijas sin tener en cuenta los precios relativos, lo que equivale a suponer una elasticidad de demanda cero para cada producto. Autores como Meade y Lipsey, al prescindir de este supuesto, matizan los resultados de Viner, ampliando las ventajas de la creación de comercio y reducen las desventajas de la desviación al añadir un tercer efecto: la «expansión del comercio».

Una unión aduanera provoca **expansión del comercio** como consecuencia del incremento de la demanda al reducirse el precio de una serie de bienes.

© Ediciones Pirámide

Análisis gráfico de los efectos estáticos

Veamos los efectos estáticos de una unión aduanera a través del siguiente gráfico 5.1.

Sean *S* y *D* la oferta y demanda del bien *X* en el país I. El bien *X* se puede producir también en los países II y III. Supongamos, como hacía Viner, que los *costos de producción son constantes*. El productor más eficiente del bien *X* es el país III, con precio OP_1; le sigue el país II con precio OP_2.

Inicialmente, el país I tenía establecido un arancel *t* sobre las importaciones, de modo que importaba la cuantía *AB* (igual a $Q_2 - Q_1$) del productor más barato, el país III.

Supongamos ahora que los países I y II deciden constituir una unión aduanera con un arancel exterior común igual a *t*. El precio en el mercado integrado se sitúa en OP_2, superior al precio mundial P_1 pero inferior al precio mundial más el arancel que mantiene el país frente al resto del mundo. Ahora el país importa la cuantía *CD* (igual a $Q_4 - Q_3$) del país del socio comercial. El comercio internacional del país ha aumentado, pero la magnitud $Q_2 - Q_1$ es mera *desviación* de comercio (desde el tercer país, productor más eficiente, al país socio comercial); por tanto, los triángulos *CAE* y *BFD* medirán la *creación* de comercio (paso del productor menos eficiente a otro más eficiente) y el rectángulo *EFGH* representa la desviación de comercio o la pérdida de bienestar de los consumidores en el país I por el establecimiento de una unión aduanera, que deja fuera al país más eficiente.

Para saber si una unión aduanera beneficia o perjudica a los países que componen la unión, hay que analizar el efecto neto de la unión aduanera. Para ello, habría que comparar la creación de comercio con la desviación que se produce. Sería la diferencia entre las ganancias en el bienestar por la creación de comercio *(CAE + BFD)* y las pérdidas de bienestar *(EFGH)*. Si este último rectángulo es superior a la suma de los dos triángulos, entonces se produce una pérdida neta de bienestar. En el caso contrario, se produce una ganancia neta del bienestar por la unión aduanera.

La reducción de precios, de $P_1 + t$ a P_2, elevará la renta real y aumentará el consumo. En términos generales beneficiará también a los países II y III porque aumentará sus exportaciones de otros bienes. Es el efecto *expansión* (véase gráfico 5.1).

3.2. Factores que influyen en los efectos de la creación de una unión aduanera

Las ventajas o beneficios de estos acuerdos de integración dependen de los factores que contribuyen a la creación y desviación del comercio y que influyen en el alcance de los efectos positivos:

© Ediciones Pirámide

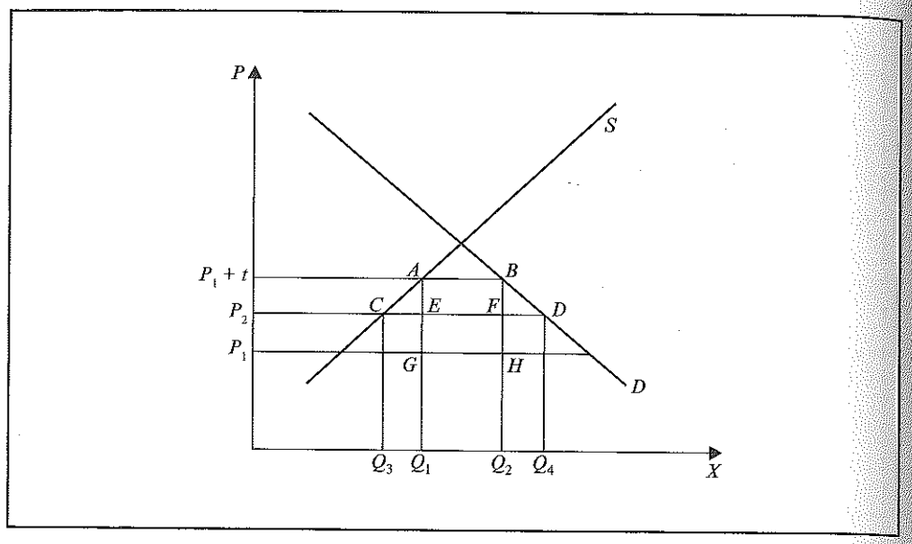


Gráfico 5.1. Efectos estáticos de la formación de una unión aduanera.

— El *tamaño y número de países que forman la unión aduanera.* Cuanto más amplia sea la unión, mayor será la probabilidad de que el productor con menor coste, el más eficiente, pertenezca a ella. Por tanto, el efecto de desviación de comercio disminuye conforme la unión se amplía.

— El *arancel previo a la unión aduanera.* Si el arancel previo a la constitución de la unión es elevado, las ganancias derivadas de su eliminación tienden a ser mayores al ser mayor la creación de comercio.

— La *mayor proximidad geográfica* de los países miembros de la unión, ya que los costes de transporte serían un menor obstáculo para la creación de comercio.

— El *grado de similitud de las economías* de los países miembros: es decir, la creación de comercio será mayor cuando los países son rivales en el comercio porque producen productos sustitutivos que cuando producen bienes complementarios. En efecto, es de esperar que si las economías de los países miembros son muy competitivas, los países más eficientes dentro de la unión desplazarán a los menos eficientes, mientras que si son complementarias, aunque desaparezcan las barreras internas, la competencia será escasa.

— *El volumen de comercio previo.* Cuanto mayor sea el comercio mutuo previo a la constitución de la unión y más eficientes sean sus economías, menor será la probabilidad de desviación de comercio. Éste es básicamente el

© Ediciones Pirámide

enunciado de la hipótesis de los «socios comerciales naturales»[7] defendida entre otros por Wonnacot (1989) y Krugman (1993).

RECUADRO
Los beneficios de la discriminación: la mejora de la relación real de intercambio

Como hemos comentado anteriormente, el análisis tradicional concluye que la creación de comercio implica una ganancia de bienestar, mientras que la desviación de comercio comporta una pérdida. Sin embargo, algunos autores (Johnson, 1962) señalan que la desviación de comercio puede traer ganancias para los países miembros a expensas de los países no miembros. Estas ganancias van asociadas a la ***mejora de la relación real de intercambio*** (medida por el cociente entre los precios de exportación y los precios de importación) del área integrada frente a terceros países. En efecto, al desviar comercio, disminuye la demanda de importaciones procedentes de países no miembros, lo que puede conducir a una caída en los precios de importación que mejora la relación del área con el exterior.

Esta mejora será tanto mayor:

a) Cuanto mayor sea el peso del área integrada en el comercio mundial (de manera que una caída de la demanda del área integrada pueda influir en los precios).
b) Cuanto mayor sea el arancel exterior común frente a terceros países (porque genera una mayor desviación de comercio y una mayor caída de la demanda de importaciones).
c) Cuanto más reducidos permanezcan los niveles arancelarios de los países no miembros (porque si se elevan tendrán como resultado una reducción de las exportaciones de los países de la unión aduanera con el consiguiente efecto negativo sobre los términos de intercambio de ésta).

El impacto de los términos de intercambio es una cuestión que cobra una especial relevancia en el contexto de la polémica que enfrenta a los detractores y defensores del regionalismo, ya que mientras los primeros consideran que los bloques regionales aprovechan su poder de mercado derivando en comportamientos proteccionistas para obtener ganancias a expensas de los países no miembros, los defensores creen que los bloques regionales no explotan este poder y están abiertos al exterior.

[7] En esta línea, se argumenta que los países que registran un mayor comercio previo entre ellos suelen ser países cercanos, ya que al tener menores costes de transporte sus productos son más competitivos. Sin embargo, autores como Bhagwati (1992) y Panagariya (1996) critican este argumento por considerar que muchas veces países cercanos comercian poco y en ocasiones lo hacen porque se han concedido preferencias comerciales entre sí. También argumentan que cuanto mayor es el comercio previo, mayor es la caída de la recaudación arancelaria con la consiguiente pérdida de bienestar que esto conlleva.

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

CASO DE ESTUDIO 5.1
La cuantificación de los efectos estáticos

El intento considerado más exhaustivo de medir los efectos de creación y desviación del comercio de la CEE fue realizado en 1967 por Bela Balassa. Encontró cierta evidencia respecto al efecto creación de comercio y ninguna en lo que respecta al efecto desviación. Otros estudios sobre los efectos estáticos de la CEE fueron realizados por P. J. Verdoon y por Harry Jonson, pero se limitaban a los efectos creadores y desviadores del comercio sin tener en cuenta los posibles efectos dinámicos.

Con ocasión del objetivo de crear en 1992 un mercado único entre los países de la CEE, la Comisión decidió patrocinar un amplio proyecto de investigación, con el fin de evaluar los posibles efectos económicos de la realización del mercado interior. Este proyecto, al que se le denomina «el coste de la no-Europa», fue dirigido por Paolo Cecchini[7]. Los principales resultados del mismo se recogen en los siguientes cuadros.

Los beneficios globales se estiman entre el 4,3 y el 6,4 % del PIB, que procederían de:

a) La *eliminación de barreras,* tanto de «barreras al comercio» (costes fronterizos) como de «barreras a la producción» (eliminación de normas diferentes entre los distintos países, de las restricciones reglamentarias en el sector financiero, apertura de mercados públicos, etc.), que supondrían entre un 2,2 y un 2,7 % del PIB de la CE.

b) La *integración del mercado,* derivada de la explotación más completa de las «economías de escala» y de ventajas de la «intensificación de la competencia», que reduce las ineficiencias empresariales y los beneficios monopolísticos. Estas ventajas supondrían entre un 2,1 y un 3,7 % del PIB.

CUADRO 5.1

Cuantificación de las ventajas potenciales para la CE de la realización del mercado interior

Beneficios	% del PIB
Beneficios directos por la eliminación de barreras	
1. Por supresión de barreras que afectan al comercio	0,2-0,3
2. Por supresión de barreras que afectan a la producción	2,0-2,4
3. Total beneficios (1 + 2) por supresión de barreras	2,2-2,7
Beneficios indirectos asociados a la integración del mercado	
4. Derivados de las economías de escala	2,1
5. Derivados de la mayor competencia	1,6
6. Total beneficios de la integración del mercado	2,1-3,7
Beneficios totales	
7. Beneficios totales a doce	4,3-6,4
8. Beneficios promedio	5,3

[8] Los resultados *generales* se ofrecen en dos informes complementarios: un libro dirigido al público en general, publicado bajo la responsabilidad de Cecchini (1988), y otro publicado por la Comisión de la CE (1990). Los datos detallados del trabajo de los consultores fueron recogidos en 16 tomos, Comisión de la CE (1989).

© Ediciones Pirámide

El cuadro 5.2 refleja las implicaciones macroeconómicas, y las estimaciones señalan un crecimiento del PIB del 4,5 % y del empleo del orden de 1,8 millones de puestos de trabajo. Además, las presiones inflacionistas se reducirían en un 6,1 %, y los déficits públicos y del sector exterior en 2,2 y en 1 % del PIB, respectivamente. Adicionalmente, las estimaciones señalaban que si la realización del mercado interior iba reforzada con políticas de acompañamiento, el efecto conjunto elevaría la tasa de crecimiento del PIB al 7 % y crearía unos 5 millones de puestos de trabajo.

CUADRO 5.2

Consecuencias macroeconómicas a medio plazo

	PIB % millones	IPC	Empleo % PIB	Déficit	Balanza % PIB
Sin medidas de política económica de acompañamiento	4,5	–6,1	1,8	2,2	1,0
Con medidas de acompañamiento	7,0	–4,5	5,0	0,4	–0,2

FUENTE: Cecchini (1988): 1992. *The European Challenge,* Wildwood House, Aldershot.

El estudio fue objeto de muchas críticas pero al margen del método de análisis empleado o de que las cifras exageren el impacto del mercado único, lo cierto es que la realización del mismo ha sido la llave que ha permitido liberar una parte considerable del potencial económico europeo, y estimaciones posteriores así lo confirman.

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión
CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO

1. Según la teoría de las uniones aduaneras de Jacob Viner, se produce «creación de comercio» cuando un país miembro de la unión:
   a) Sustituye parte de la producción interna por importaciones de otros miembros a precios más bajos.
   b) Sustituye parte de la producción interna por importaciones de un tercer país.
   c) Sustituye importaciones de terceros países más eficientes por importaciones de países miembros.
   d) Sustituye importaciones de un país miembro por producción nacional.
2. Según la teoría de las uniones aduaneras de Jacob Viner, se produce «desviación de comercio» cuando un país miembro de la unión:

© Ediciones Pirámide

a) Sustituye parte de la producción interna por importaciones de otros miembros a precios más bajos.
b) Sustituye parte de la producción interna por importaciones de un tercer país.
c) Sustituye importaciones de terceros países más eficientes por importaciones de países miembros.
d) Aumenta sus importaciones de un país miembro como resultado de la expansión de la demanda.

Solución de problemas

Cálculo de efectos de la integración

1. Supongamos que el país *A* importa dos millones de pantalones de China a un precio de 30 euros la unidad. El precio de los pantalones en el país *B* es de 40 euros. El país *A* establece un arancel no discriminatorio del 50%.
   a) ¿De qué país importará los pantalones el país *A*?
   b) Supongamos que el país *A* y el *B* forman una unión aduanera y que el arancel exterior común es del 50%. ¿De qué país importará los pantalones el país *A*? ¿A qué precio?
   c) Si como resultado de la unión aduanera, las importaciones del país *A* ascienden a 2,5 millones, ¿cuáles son las ganancias y pérdidas para los consumidores, productores y el Gobierno del país *A*, así como para el mundo en su conjunto?
2. Supongamos que el mercado de teléfonos móviles en Corea tiene las siguientes funciones de oferta y demanda:

$$D = 400 - 2p$$
$$S = 4p - 80$$

Los países que compiten con Corea en el mercado internacional son Taiwán, con un precio por móvil de 50 €, y Filipinas, con un precio de 60 €:

a) Considerando que nos encontramos en una situación de libre comercio, compara el precio interior de Corea con los precios de sus competidores. ¿De qué país importa Corea? Ahora determina los siguientes conceptos para esa situación: producción nacional, consumo nacional e importaciones.
b) Calcula los mismos conceptos, además de la recaudación arancelaria, para el caso de que Corea decidiera establecer un arancel específico de 20 € por unidad de producto.

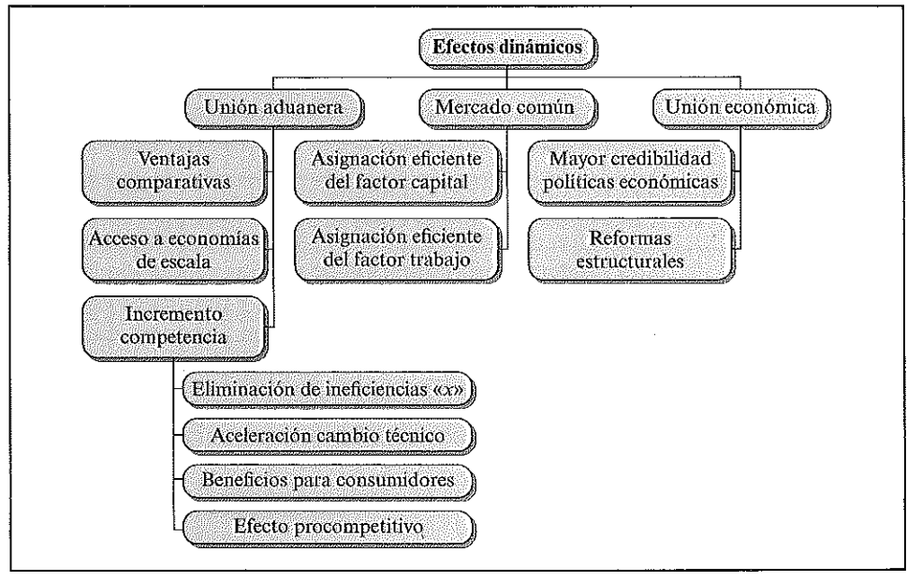
© Ediciones Pirámide

c) Corea y Filipinas firman un acuerdo para el establecimiento de una zona de libre comercio. ¿De qué país importa ahora Corea? Calcula las nuevas cantidades de producción y consumo nacional, así como el volumen de importaciones.
d) ¿Qué consecuencias tendrá el establecimiento de la zona de libre comercio entre Corea y Filipinas? Calcula los efectos estáticos de creación, desviación y expansión de comercio y el efecto neto sobre el nivel de bienestar.

4. LOS EFECTOS DINÁMICOS DE LA INTEGRACIÓN

Son los que se van produciendo con el transcurso del tiempo. Se consideran más importantes que los efectos estáticos de creación y desviación de comercio, aunque son más difíciles de analizar de forma rigurosa en el plano teórico. Los efectos dinámicos pueden ser de signo positivo o negativo. En los siguientes apartados recogemos las principales ganancias que se van generando a medida que alcanzamos nuevas etapas en el proceso integrador, y en un apartado final resumiremos los principales costes o inconvenientes de la integración económica.

4.1. Las ganancias de la integración



Esquema 5.1. Ganancias dinámicas de la integración económica.

© Ediciones Pirámide

4.1.1. *Ganancias dinámicas de la unión aduanera*

a) Aprovechamiento de ventajas comparativas

Una de las ganancias más obvias de la integración procede de la intensificación del comercio entre los países miembros por cuanto permite la especialización de los países miembros y el aprovechamiento de ventajas comparativas.

b) Incremento de la competencia dentro de la unión

Al desaparecer las barreras al comercio, las empresas se enfrentan a una mayor competencia que entraña una serie de ganancias:

- Induce a las empresas a reducir sus costes, *mejorando su organización* a través de la eliminación de las denominadas «ineficiencias-X» (en efecto, a falta de la suficiente presión de la competencia pueden producirse deficiente explotación de las instalaciones productivas, una asignación interna ineficiente de los recursos humanos, físicos, financieros y la infrautilización de ciertos factores, así como duplicaciones y redundancias).
- Estimula cambios en los comportamientos de las empresas que intentarán introducir nuevos procesos productivos y nuevos productos al tiempo que mejorará la calidad de los mismos. En esta línea se genera una *aceleración* del *cambio técnico.* Como consecuencia de lo anterior y del aumento del mercado que incrementará el tamaño de las empresas éstas destinarán mayores recursos a la investigación y desarrollo, tanto de procesos productivos como de productos.
- Conlleva *beneficios para consumidores* en términos de una mayor oferta a mejores precios.
- *Impulsa la eliminación de la discriminación de precios (efecto procompetitivo).* Antes de la integración, las empresas nacionales aprovechan la segmentación de mercados y su posición de privilegio en el mercado nacional para practicar discriminación de precios vendiendo los productos a precios más elevados en el mercado nacional y más bajos en los mercados extranjeros. Pero la formación de una unión aduanera elimina la segmentación de mercados, y el aumento de la competencia erosiona la posición de privilegio de las empresas nacionales impidiendo la práctica de discriminación de precios.

c) Acceso a economías de escala y aprendizaje

Muchos sectores de actividad ofrecen posibilidades de obtención de economías de escala. Éstas se producen cuando un incremento de los inputs da lugar a un incremento más que proporcional de la producción y, en consecuencia, a una

© Ediciones Pirámide

reducción de los costes unitarios. Estas economías de escala infrautilizadas antes de la integración por la fragmentación de los mercados han sido uno de los principales argumentos esgrimidos para el mercado único europeo.

4.1.2. *Ganancias dinámicas del mercado común*

a) Asignación eficiente del capital

La libre circulación del capital permite obtener una mayor rentabilidad y reduce los riesgos abriendo nuevas oportunidades que conducen a un incremento de la inversión, tanto nacional como extranjera, estimulada por el mayor tamaño del mercado, por la presión de la competencia y, en el caso de las empresas de fuera de la unión, para evitar el arancel exterior común y beneficiarse de la libre circulación dentro del área integrada. La evidencia empírica parece confirmar claramente estas ganancias. De hecho, las primeras estimaciones del Informe Cecchini para la UE señalaban los efectos de la liberalización financiera como una de las principales fuentes de ganancias del mercado único.

b) Asignación eficiente del trabajo

En este sentido, las ganancias no son tan visibles, ya que en la libre circulación de la mano de obra influyen una serie de obstáculos no económicos difíciles de eliminar, tales como barreras culturales o idiomáticas.

4.1.3. *Ganancias dinámicas de la unión económica*

a) Mayor credibilidad de las políticas económicas

Al acceder a una unión económica es necesaria la coordinación de políticas monetarias y fiscales, lo que impone una mayor disciplina a los Gobiernos nacionales. De ahí que una de las ganancias señaladas sea una mayor credibilidad en la actuación de las autoridades económicas nacionales, porque al formar parte de un acuerdo de integración han asumido una serie de compromisos que se obligan a respetar. Al tiempo, ofrece un marco de mayor seguridad y certidumbre económica y jurídica, ya que es de suponer que los compromisos asumidos se consideran irreversibles y que las instituciones comunes creadas velarán por la correcta aplicación y funcionamiento del área creada.

b) Reformas estructurales

También se generan ganancias asociadas al establecimiento de políticas comunes destinadas a favorecer el desarrollo regional y reducir las disparidades internas. Esto contribuye a que los países miembros acometan reformas estructurales

© Ediciones Pirámide

aún pendientes. Pero en cualquier caso, estos resultados van a depender en última instancia del planteamiento y esfuerzo de los Gobiernos nacionales de los países miembros de la unión.

Además de las ya estudiadas suele señalarse como ganancia *la capacidad de desarrollar conjuntamente actividades de gran envergadura* que serían imposibles de acometer por parte de un solo país, especialmente para países medianos o pequeños, como por ejemplo la industria aeroespacial. Otra fuente de ganancias de carácter estratégico y político sería *el aumento del poder de negociación en los foros e instituciones económicas internacionales*, como el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial de Comercio, etc. Finalmente, cabe comentar que, en algunos casos, como en los procesos de integración latinoamericanos, se incide en la importancia que tiene para *consolidar la democracia en la región,* así como *para contrarrestar la influencia* de los Estados Unidos.

4.2. Los costes de la integración

Aunque la mayor parte de los análisis teóricos y empíricos se centran en las ganancias derivadas de la integración, ésta entraña también importantes costes:

a) El desigual reparto de las ganancias de la integración

El hecho de que la integración económica proporcione ganancias a los países miembros no garantiza que todos y cada uno de los países, agentes y sectores se vean beneficiados. Serán aquellos que tengan elevados niveles de competitividad los que accedan a economías de escala y se conviertan en proveedores del mercado ampliado, pero otros se verán desplazados y desaparecerán. En este sentido, la ampliación de mercados exige la realización de importantes y costosos ajustes de reordenación del aparato productivo. Ajustes que pueden plantear serios problemas sociales y políticos, especialmente si la pérdida de empleo es importante. Frente a estos efectos, las políticas de tipo industrial y regional tienen un importante papel que representar. En el caso de la UE, los fondos estructurales serían un ejemplo de política común orientada a mitigar los costes del ajuste.

b) Las diferencias entre los países miembros

Muchos trabajos coinciden en señalar que el avance de un proceso de integración se hace mucho más difícil cuando los países involucrados presentan asimetrías, y que un cierto grado de convergencia económica entre países miembros constituye un elemento clave que influye, tanto en la naturaleza del compromiso original como en los resultados del proceso.

© Ediciones Pirámide

c) La cesión de soberanía nacional

La *cesión de soberanía nacional* a las instituciones únicas en diversos ámbitos ha planteado no pocos problemas en las experiencias de integración. En efecto, a medida que se avanza en el proceso de integración, mayores son las parcelas de soberanía nacional a las que tienen que renunciar los países miembros en favor de las instituciones comunitarias. Por ejemplo, en una unión aduanera, se cede la política comercial, por lo que un país miembro de la unión que, por ejemplo, tenga un gran déficit comercial, no puede recurrir a imponer un arancel a las importaciones procedentes de cualquier otro socio comercial. En una unión monetaria, los países miembros pierden la soberanía nacional en política monetaria y cambiaria y tienen menos margen de maniobra en otras políticas económicas.

4.3. El debate sobre los efectos dinámicos: la polémica entre regionalismo y multilateralismo

En contraste con el debate sobre la integración en términos estáticos, centrado en los efectos inmediatos de la unión aduanera sobre el bienestar, el debate en términos dinámicos gira en torno a si la proliferación de acuerdos comerciales regionales contribuye u obstaculiza el avance de la liberalización comercial a nivel multilateral. Si lo expresamos de acuerdo con la conocida formulación de Bhagwati, la pregunta sería: ¿Son los acuerdos comerciales regionales *building blocks* o *stumbling blocks* en el camino hacia el libre comercio mundial? Se trata de una cuestión que ha generado, y sigue generando, una intensa polémica[9], ya que a pesar de las numerosas aportaciones al respecto, éstas no permiten alcanzar conclusiones definitivas.

a) Los defensores del regionalismo

El más destacado de los defensores del regionalismo es Ethier. Este autor considera que, en la actualidad, asistimos a un regionalismo abierto frente al regionalismo proteccionista de la primera oleada. De ahí que su relación con el multilateralismo sea positiva: de un lado, es en gran parte el resultado del éxito de la liberalización comercial a nivel multilateral, y de otro, contribuye a expandir y preservar el sistema multilateral de comercio. Algunos de los argumentos que sostienen esta afirmación y que han sido reforzados por otros autores son los siguientes:

— En un acuerdo regional, al contar con un menor número de participantes, es *más fácil alcanzar compromisos y negociar más cuestiones.* En este senti-

[9] Existe una amplia literatura al respecto. Pueden consultarse las referencias clásicas de autores como Bhagwati y Panagariya (1996, 1998), Panagariya (2000), Ethier (1998) Bagwell y Staiger (1998), Krishna (2003) y algunos más recientes como Baier y Bergstrand (2007) y Ornelas (2008).

© Ediciones Pirámide

do, la OMC reconoce que los ACR han permitido negociar compromisos en temas como comercio de servicios, propiedad intelectual, inversiones, medio ambiente o política de competencia que han allanado el camino para la adopción de acuerdos a nivel multilateral[10]. Los defensores del regionalismo consideran que, desde esta perspectiva, se puede considerar que los ACR funcionan como *building blocks.* También en el marco de los acuerdos regionales, se evita que surjan algunas situaciones que sí aparecen en el marco de la OMC, tales como países que disfrutan de los beneficios de un trato preferencial pero no asumen las obligaciones, o países que impiden el avance de las negociaciones hasta que no se satisfagan sus demandas, apoyándose en la regla del consenso (aunque esto en parte también se da en ocasiones en la UE).

— La realidad refleja que *la integración regional ha ido paralela a la liberalización multilateral.* Aunque existen algunas excepciones, a nivel global se han abierto oportunidades de negocios y de relaciones comerciales favorecedoras del libre comercio. Además, cuanto más profundo sea el proceso de integración regional, más probabilidades existirán para que se puedan beneficiar de la libertad de bienes y servicios en el interior del área otros países no participantes en la misma.

— *No existen signos de que el mundo esté dividido en bloques hostiles* o fortalezas, tal como afirman los detractores de los ACR, que suponen que los PM elevan sus aranceles frente al exterior para obtener ganancias en detrimento de los PNM. En este sentido, los defensores afirman que la desviación no es un objetivo en el marco del nuevo regionalismo, ya que lo que se pretende es alentar los efectos dinámicos que proporcionan mayores ganancias en términos de bienestar. De hecho, algunos trabajos demuestran que la integración regional indujo a los países miembros de MERCOSUR a reducir sus aranceles frente a terceros, precisamente en sectores donde los efectos potenciales de desviación de comercio eran significativos.

— Algunos autores han señalado que, a veces, los acuerdos de liberalización comercial se logran a expensas del bienestar agregado debido a la *presión de grupos de interés políticamente poderosos* que logran excepciones. En este sentido, los defensores admiten que siempre existirá presión por parte de determinados grupos y que la tentación de incrementar la protección estará presente. De ahí que sea necesario vigilar y supervisar los acuerdos regionales[11].

[10] (OMC, 2007).

[11] En este sentido, en el marco de la OMC se ha creado el Comité de Acuerdos Comerciales Regionales, en el marco del cual se plantea ejercer un mayor control sobre los mismos con el fin de minimizar los riesgos relacionados con la proliferación de acuerdos.

© Ediciones Pirámide

b) Los detractores del regionalismo

En términos amplios sostienen que la formación de bloques comerciales regionales, lejos de ser un paso intermedio hacia la liberalización comercial a nivel mundial, constituye un obstáculo para la misma, ya que aumenta el proteccionismo haciendo que estos bloques se conviertan en «fortalezas comerciales». Los autores más representativos de esta postura crítica son Bhagwati y Panagariya, y los argumentos más utilizados son los siguientes:

— No creen que el regionalismo y el multilateralismo hayan avanzado en paralelo. Por el contrario, consideran que el *avance de la liberalización comercial multilateral está estancado* y que existen evidencias claras de esta situación, desde las dificultades de la conferencia ministerial de Cancún en 2003 a la pérdida de confianza en los resultados de la Agenda de Doha para el Desarrollo.

— En los bloques regionales existe la *tentación de adoptar prácticas proteccionistas para aprovechar las ganancias asociadas a la mejora en los términos de intercambio*. Así, el regionalismo podría llevar a cada bloque a explotar su poder de mercado para obtener ganancias a expensas de los PNM, derivando así en comportamientos agresivos que elevan el proteccionismo[12].

— Profundizando en los anteriores argumentos, gran parte de los modelos desarrollados por los detractores del regionalismo se centran en demostrar que *los ACR constituyen un obstáculo en el avance de la liberalización comercial multilateral,* esto es, son *stumbling blocks.* Partiendo de la base de que los ACR son discriminatorios por naturaleza y permiten que los países miembros tengan un mayor poder sobre sus términos de intercambio, consideran que el regionalismo constituye una amenaza que puede minar los resultados de las negociaciones del sistema multilateral.

Para terminar, una posible conexión entre ambas posturas podría ser la idea de la multilateralización del regionalismo, entendiendo por tal un proceso que pretende racionalizar las relaciones comerciales sobre una base más global. «El argumento no es que el regionalismo desaparecerá, más bien se trata de la idea de que puede haber un creciente interés por salir del *spaghetti bowl.* Considerando

[12] Algunos pueden pensar que, dado que las negociaciones multilaterales han disminuido considerablemente el margen de maniobra para establecer aranceles elevados, la tentación del proteccionismo ha desaparecido. Sin embargo, los detractores señalan la existencia de otro tipo de mecanismos no arancelarios (derechos antidumping, obstáculos técnicos y administrativos...) que permiten mantener las tendencias proteccionistas. En este sentido, un reciente trabajo de la OMC analiza cómo la utilización de este tipo de medidas en el marco de los ACR podría conducir a una mayor discriminación, con escasa utilización de estas barreras entre PM por la adopción de estrictas reglas al respecto en el marco del área integrada, pero una elevada frecuencia en su uso frente a PNM.

© Ediciones Pirámide

esto, es normal no sólo preguntar cómo podría evolucionar el regionalismo hacia algo diferente, sino también qué papel podría jugar la OMC en la promoción de un sistema de comercio más inclusivo y coherente»[13].

5. LOS EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN MONETARIA: LA TEORÍA DE LAS ÁREAS MONETARIAS ÓPTIMAS

Aunque han existido diversas experiencias de uniones monetarias[14], sin duda la más ambiciosa la constituye la unión monetaria europea, de la que se puede extraer interesantes enseñanzas y cuyos efectos se analizan continuamente. Por ello, vamos a comenzar este apartado revisando la cooperación monetaria europea hasta llegar a la unión monetaria. A continuación analizaremos los principales beneficios y los costes que dependerán, en buena medida, del grado de integración de las economías de los países miembros. Esta conclusión se conoce como la teoría de las *áreas monetarias óptimas,* según la cual, las uniones monetarias son más adecuadas para áreas estrechamente integradas a través del comercio internacional y los movimientos de factores. Por ello, en el último epígrafe de este apartado nos preguntaremos si la unión monetaria europea constituye un área monetaria óptima.

5.1. El camino hacia la unión económica y monetaria europea

5.1.1. *Los antecedentes del SME: la serpiente monetaria*

a) El Sistema Monetario Internacional de Bretton Woods

Cuando se firma en el Tratado de Roma de 1957, la estabilidad de los tipos de cambio entre las monedas estaba garantizada por el sistema de tipos de cambio fijos de Bretton Woods, facilitando la creación de la Unión Aduanera. La estabilidad cambiaria era una necesidad para garantizar la libre circulación de mercancías entre los socios y el precio único de los productos agrarios amparados por la PAC.

El Tratado de Roma no contiene muchas referencias al tema monetario pero establece las bases de la futura coordinación monetaria[15]. La consecución de una unión económica y monetaria se consideraba como un paso, aunque difícil, necesario para explotar todo el potencial de un mercado común y poder seguir avanzando en la integración. De hecho, en 1969, se fijó el objetivo de alcanzar la UEM encargándose un estudio a una comisión presidida por P. Werner, que presentó una propuesta para lograrlo en 1980 por etapas. Sin embargo, el camino no iba a ser fácil, ya que las inestabilidades monetarias de primeros de los setenta y, seguidamente, las consecuencias de la crisis del petróleo, paralizaron los trabajos sobre la UEM y los avances en otros ámbitos.

[13] Baldwin (2009, p. 2).
[14] Ahijado Quintillán, M., De Lucas, A. y Ahijado, A. (2003).
[15] Varela, M. (2003).

© Ediciones Pirámide

b) La crisis del SMI de Bretton Woods y la «serpiente monetaria»

A lo largo de los años sesenta, el SMI de Bretton Woods atraviesa una crisis que culmina en los Acuerdos de Washington en 1971. Éstos rompen con la convertibilidad del dólar en oro, amplían los márgenes de fluctuación al +/− 2,25% (denominado «túnel»), al tiempo que se devaluaba el dólar y se revaluaban importantes monedas como el yen y el marco.

¿Qué supone esto para la CEE? La inestabilidad monetaria dificultaba el avance hacia el mercado común y comprometía los avances en el mecanismo de precios de la PAC. La necesidad de mantener una zona de estabilidad monetaria fue la razón del acuerdo firmado en Basilea en 1972, en el cual se acordó un mecanismo de intervención concertada de los bancos centrales en los mercados de cambio conocido con el nombre de «serpiente monetaria», estableciéndose también un Fondo de Cooperación Monetaria (el FECOM). Por tanto, el Acuerdo de Basilea fue la respuesta europea a los Acuerdos de Washington, estableciéndose unos márgenes de fluctuación bilateral del +/− 1,125%. También se acordó respetar el margen del +/− 2,25% respecto de la cotización de cada moneda frente al dólar. En consecuencia, la «serpiente» se movía dentro del «túnel» con un diámetro la mitad del de éste.

En 1973 se rompen los Acuerdos de Washington, generalizándose la flotación de las monedas respecto al dólar y desapareciendo el «túnel», pero manteniéndose los acuerdos que configuraban la «serpiente monetaria».

c) El funcionamiento de la serpiente monetaria

La estabilidad monetaria conseguida por la serpiente es considerada decepcionante, tanto por las continuas entradas y salidas de diversas monedas como por los frecuentes reajustes monetarios, desapareciendo en 1978. El escenario internacional, marcado por la crisis económica, los profundos desacuerdos de las economías comunitarias en las políticas económicas, así como las grandes diferencias entre ellas (en tasas de paro, inflación...), no constituían el marco más adecuado para el éxito del mecanismo.

Pero el sistema monetario internacional de libre elección de regímenes de tipo de cambio por parte de los países que se estableció en la reforma del Convenio Constitutivo del FMI de 1978, no era el más apropiado para facilitar el avance de

© Ediciones Pirámide

la integración europea, afectando especialmente a la operatividad de la PAC y al comercio intracomunitario. En consecuencia, los esfuerzos de cooperación monetaria continuaron, recibiendo un impulso fundamental con la creación del Sistema Monetario Europeo (SME).

5.1.2. *El Sistema Monetario Europeo*

Se puso en marcha en marzo de 1979, con participación de todos los países entonces miembros de la CEE, con la excepción del Reino Unido. El SME se concibió como una zona de estabilidad monetaria, cuyos **objetivos** fundamentales debían ser la *coordinación de los tipos de cambio* y la *cooperación en materia de política económica.* Dichos objetivos se intentarían alcanzar por medio de tres mecanismos:

a) La unidad monetaria europea (ECU)

El ecu era una «cesta» de monedas compuesta por cantidades fijas de todas las monedas de los Estados miembros, que nunca se materializó ni en monedas ni en billetes. Los criterios establecidos para determinar el peso de cada moneda en el ecu fueron:

— La capacidad productiva y comercial de los países.
— La cuota de participación en el sistema de apoyo monetario a corto plazo[16].

Se estableció un sistema de revisiones de las ponderaciones: periódicamente, cada cinco años; cuando se incorporase una nueva moneda, o a petición de cualquiera de los países miembros cuando el peso específico de una moneda hubiera variado al menos en un 25%.

Además de cumplir las funciones antes mencionadas, características de cualquier numerario, el ecu permitía establecer los tipos de cambio bilaterales y actuar como indicador de divergencia, funciones que sólo pueden entenderse en el marco del segundo mecanismo, por lo que lo veremos posteriormente[17].

b) El mecanismo de cambio e intervención

Es el núcleo del SME y su finalidad es la de mantener unos márgenes en las oscilaciones de los tipos de cambio. El SME se diseñó como un sistema de tipos

[16] El marco era la moneda con mayor peso en el ecu, aunque ligeramente decreciente, como la del franco francés, la libra o la lira, habida cuenta de la inclusión de nuevas monedas.

[17] Con independencia de su papel como unidad de cuenta comunitaria, el ecu ha sido utilizado en actividades privadas, principalmente en los mercados financieros. En concreto, fue la moneda cesta más utilizada en las emisiones de obligaciones en el mercado de eurobonos hasta la crisis de 1992. Su presencia en los mercados monetarios no llegó a ser tan importante.

© Ediciones Pirámide

de cambio fijos pero ajustables, que se articula mediante intervenciones obligatorias e ilimitadas de las autoridades monetarias nacionales.

Para cada moneda se establecía un tipo de cambio central, o pivote, respecto al ecu. Al cruzarse los tipos de cambio pivotes para cada dos monedas, se determinan los tipos de cambio bilaterales en torno a los cuales se fijaban los límites de fluctuación permitidos (dando lugar a la «parrilla de paridades»). Se estableció un margen del ± 2,25% en torno a la paridad central bilateral que en un primer momento aceptaron todos los países participantes menos uno; y otro margen del ± 6% que eligió Italia y que, más tarde, utilizarían Reino Unido, España y Portugal. Este margen tenía por objeto dar facilidades para la entrada en el SME de algunos países que se mostraban reticentes.

Por tanto, en el momento en que dos monedas llegaban a los límites permitidos, era obligatoria la intervención coordinada de los bancos centrales afectados. Las intervenciones podían realizarse adoptando distintos instrumentos, como por ejemplo, los *diferenciales del tipo de interés.* Si una moneda tiende a depreciarse con respecto a otra, un aumento del tipo de interés de la moneda débil y una disminución del interés de la fuerte pueden lograr la estabilización de los cambios. Sin embargo, la fórmula más generalizada ha sido la intervención en los mercados de cambios siguiendo la regla fundamental: el Banco Central de la moneda que se aprecia («fuerte») compra, en su mercado, la que se deprecia (la «débil»); el Banco Central de la moneda débil vende, en su mercado, la fuerte.

RECUADRO
Un ejemplo de intervención

Veamos cómo era el funcionamiento de este sistema con un ejemplo.

Si la moneda en cuestión (supongamos la peseta a un tipo de cambio de 65 pts/DM) cotizaba a la baja, ello significaba que era necesario más pesetas para la compra de un marco. En este caso, y puesto que los márgenes de fluctuación permitidos en torno a la paridad oficial era del +/– 2,25%, la peseta sólo podría llegar a depreciarse hasta las 69 pts/DM. Si las fuerzas del mercado seguían presionando a la baja a la peseta, se hacía necesaria la intervención del Banco de España poniendo a la venta marcos de su reserva de divisas, y del Bundesbank alemán comprando pesetas, y así mantener el tipo de cambio.

Una diferencia respecto del sistema de la serpiente[18], en el que la imposibilidad de mantener los márgenes establecidos conducía al abandono del sistema por

[18] Se incorporó otro mecanismo con respecto a los antecedentes del sistema, aunque apenas tuvo trascendencia. Se trata del llamado «indicador de divergencia». El indicador de divergencia debía señalar qué moneda estaba separándose del resto, evaluando la situación del tipo de cambio de cada moneda en relación con la media comunitaria representada por el ecu, y se estableció un «umbral de divergencia». Si una moneda cruzaba el «umbral de divergencia» (estimado en el 75% del margen de fluctuación de las monedas frente al ecu), se establecía una presunción de actuación recayendo ésta exclusivamente sobre el Banco Central del país en cuestión.

© Ediciones Pirámide

parte del país en cuestión, es que, en el SME era posible variar el cambio central, devaluando o revaluando, y se continuaban aplicando, a partir del nuevo cambio, los márgenes de fluctuación establecidos, sin que los países tuvieran que abandonar el sistema. El SME funcionó, por tanto, *con tipos de cambio fijos pero ajustables.*

c) Los mecanismos de crédito

Los mecanismos de crédito ya existían con la «serpiente», pero se ampliaron y se reforzaba el papel del FECOM. Este fondo mantuvo sus funciones, hasta ser sustituido por el Instituto Monetario Europeo, el IME, el 1 de enero de 1994, y éste cedió su sitio al Banco Central Europeo el 1 de junio de 1998.

CASO DE ESTUDIO 5.2
¿Ha funcionado el Sistema Monetario Europeo?

El recorrido del SME ha sido accidentado, pero consiguió mantenerse y desembocar en una integración monetaria plena en la que participan 17 países con una moneda común, el euro, que desde 2002 ha sido la única moneda de curso legal para todas las transacciones comerciales y bancarias en los países de la zona euro. Ha dado también lugar al mecanismo de tipos de cambio (MTC II) entre el euro y las monedas de los países de la UE que no se han integrado en la unión monetaria. Su finalidad es asegurar que estos países orienten su política hacia la estabilidad y fomenten la convergencia, lo que debe ayudarles en sus esfuerzos para adoptar el euro.

Valorar los resultados del SME supone comprobar si ha contribuido a la estabilidad de los tipos de cambio y la convergencia de las economías implicadas, o al menos a la convergencia de las políticas económicas[19]. Al analizar la experiencia del SME es frecuente distinguir tres períodos:

Los resultados del **primer período (1979-1987)** no son concluyentes. Por una parte, en esos años se produjeron once realineaciones, poniendo en entredicho la consecución del objetivo de crear un área de estabilidad monetaria. Por otra parte, las tasas de inflación media se redujeron y los diferenciales de inflación también, aunque lo mismo sucedió con los países industrializados no pertenecientes al sistema. Finalmente, destaca de ese primer período que se hubiese mantenido con todos sus participantes iniciales.

En el **segundo período (1987-1992)** sólo se produjo un ajuste de paridades, de forma que la mayor estabilidad de los cambios a partir de 1987 hizo posible elaborar el proyecto de UEM. Además, en aquel período se integraron en el mecanismo de cambios la peseta (junio de 1989), la libra esterlina (octubre de 1990) y el escudo portugués (abril de 1992).

El **tercer período (1992-1998)** se inicia con una fuerte crisis del sistema con ataques hacia una serie de monedas, dando lugar a enormes intervenciones y al abandono del mecanismo de la libra y la lira y la devaluación de la peseta y el escudo, hasta que, finalmente, se decidió la espectacular ampliación de las bandas de fluctuación del SME al +/– 15 %. Sin embargo, las tensiones volvieron y provocaron un último ajuste, en marzo de 1995, que supuso en la práctica el paso a un sistema de flotación. Todo esto ocurre justo cuando estamos inmersos ya en la segunda fase de la UEM[20], poniendo en peligro la credibilidad del proyecto.

En resumen, la evolución del SME puede considerarse positiva. A pesar de los problemas de los primeros años (afectados por la segunda crisis petrolífera de la década) consiguió establecer una zona de estabilidad monetaria en Europa. Además, la pertenencia al SME daba mayor credibilidad a las políticas económicas de los países, lo cual facilitaba alcanzar el objetivo de la estabilidad, permitiendo la transición a la UEM.

[19] Para una explicación de las causas del SME y una valoración del mismo, pueden consultarse M. Varela (2003), Requeijo (2006) y Tugores (1999).

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Elaboración de informe
Los logros de la UEM

Consulta la Comunicación de la Comisión [COM (2008) 238 final, Bruselas, 7-5-2008] titulada «UEM@10. Logros y retos tras los diez primeros años de la Unión Económica y Monetaria», y elabora un pequeño informe en el que se señalen los principales logros en materia de:

1. Política monetaria y fiscal.
2. Integración de los mercados de productos.
3. Integración de los mercados financieros.
4. La proyección internacional del euro.

Cuestiones de comprensión
El Sistema Monetario Europeo

1. Si en el Sistema Monetario de Bretton Woods la peseta se depreciase con respecto al dólar, saliéndose del margen de fluctuación permitido, ¿cuál sería la forma normal de actuación para mantener el compromiso de tipo de cambio?
2. Si en el Sistema Monetario Europeo el franco se depreciase con respecto al marco alemán, saliéndose del margen de fluctuación permitido, ¿cuál sería la forma normal de actuación para mantener el compromiso de tipo de cambio?

[20] Véase el capítulo siguiente, «La Unión Europea».

© Ediciones Pirámide

3. ¿Por qué cuando se creó la CEE los países miembros no crearon un sistema monetario entre sus monedas para garantizar la estabilidad de los tipos de cambio?
4. ¿Todos los países de la UE han pertenecido al SME?
5. Al entrar en vigor la UEM y el euro, ¿ha desaparecido el mecanismo de cambios del SME?

5.2. Análisis de los efectos de una unión económica y monetaria

A continuación analizamos los principales beneficios y costes económicos potenciales que se derivan de la creación de una unión monetaria.

a) ¿Cuáles son los beneficios que se esperan?

— La *eliminación de los costes de transacción,* como son las comisiones bancarias, el tiempo y el trabajo que supone cambiar unas monedas por otras en las relaciones económicas entre los países. Obviamente, el ahorro de estos costes será mayor cuanto mayor sea el comercio con países de la unión monetaria.

— La *eliminación de la incertidumbre asociada a la volatilidad de los tipos de cambio.* En efecto, la volatilidad de los tipos de cambio genera la necesidad de efectuar operaciones de cobertura que suponen costes adicionales en los intercambios comerciales. También lleva a una reducción de la prima de riesgo incorporada en los tipos de interés reales, lo que puede alentar la inversión.

— La moneda única *favorece el mercado único,* incrementando los beneficios económicos que del mismo se derivan.

— La *mayor transparencia de precios* facilita la comparación de los precios de proveedores pertenecientes a distintos países de la unión, lo que a su vez puede estimular una mayor competencia.

— También puede ser beneficiosa si contribuye a la *mayor estabilidad de precios*, lo que dependerá de la actuación de la institución monetaria responsable; por ejemplo, en el caso de la UE, el Banco Central Europeo.

— Por último, y como consecuencia de todo lo anterior, se *estimulará el comercio y las inversiones entre los miembros de la Unión* y, en la medida en que la moneda única se extienda en las transacciones con terceros, también será un estímulo para los flujos comerciales y financieros en general.

b) ¿Cuáles son los costes económicos de compartir una moneda?

— *Elimina la posibilidad de utilizar la política del tipo de cambio como instrumento para ajustar un desequilibrio exterior.* Esta pérdida es especialmente

© Ediciones Pirámide

importante si se producen shocks asimétricos. En el caso de España, es bien conocido que su tradicional déficit comercial ha originado en muchas ocasiones devaluaciones de la peseta, con la finalidad de encarecer las importaciones y hacer más competitivas las exportaciones.

— *Elimina la posibilidad de utilizar la política monetaria como instrumento para alcanzar diferentes objetivos de política económica.*

Un marco de referencia útil para reflexionar acerca de si los países que forman la unión económica y monetaria europea saldrán ganando o perdiendo lo constituye la teoría de las áreas monetarias óptimas[21].

c) ¿Cómo determinar si una unión monetaria va a ser beneficiosa?: la teoría de las áreas monetarias óptimas

Un **área monetaria óptima** se puede definir como aquella en la que las ventajas de la moneda única son mayores que las desventajas. Las ventajas serán mayores cuanto más integradas estén las economías: gran comercio intrazona, unidad política, reducidos diferenciales de inflación, sincronización del ciclo económico, entre otros.

La importancia de las desventajas o costes dependerá fundamentalmente de la naturaleza de los shocks que pueden afectar a la zona y de la importancia de mecanismos alternativos al tipo de cambio para facilitar el ajuste en caso de shocks asimétricos.

Un shock es simétrico cuando sus consecuencias son bastantes similares en todos los países de la unión. Por ejemplo, supongamos que los países integrantes de una zona tienen estructuras productivas muy similares. Una caída de la demanda internacional hacia un sector concreto afectaría de igual forma a todos los países.

Un shock es *asimétrico* cuando afecta de forma diferente a los distintos países. Supongamos que un país de la zona tiene una baja productividad en relación al resto de la zona y pierde competitividad en los mercados internacionales. Al no poder devaluar la moneda, sólo estaría en un área monetaria óptima si se contase con instrumentos alternativos de ajuste.

¿Cuáles serían estos mecanismos alternativos de ajuste?

— La *movilidad de los factores productivos*, fundamentalmente de la mano de obra. En efecto, si se produce un desplazamiento de la demanda desde los productos de un país a los productos de otro país y no se ajusta el tipo de cambio, el desempleo no crecerá en el país cuya demanda se reduce si se produce una migración hacia el país cuya demanda ha aumentado.

[21] La primera referencia es la de Robert Mundell (1961).

© Ediciones Pirámide

— La *flexibilidad de los precios y los salarios.* Si ante la caída de la demanda hacia los productos de un país no se puede devaluar la moneda para ganar competitividad, ésta podría conseguirse si los salarios se ajustasen rápidamente, en este caso, descendiendo.
— Las *transferencias fiscales*. Si la movilidad laboral es reducida y si los salarios y precios no se ajustan o lo hacen con lentitud, ¿qué instrumento queda para superar un shock asimétrico? La respuesta tradicional es la política fiscal, es decir, mediante transferencias fiscales al país afectado negativamente por el choque asimétrico.

Por consiguiente, la pérdida del tipo de cambio como instrumento de ajuste será más costosa para aquellas zonas más expuestas a shocks asimétricos y donde estos tres mecanismos no cumplan suficientemente la función de restaurar el equilibrio y/o financiar el desequilibrio.

RECUADRO
¿Es la UEM un área monetaria óptima?

El propio Mundell y otros muchos trabajos consideran que la UEM no es un área monetaria óptima porque no cumple los anteriores requisitos. Así, la movilidad funcional y geográfica en la zona euro es muy reducida (debido a rigideces del mercado laboral, a la diferencias culturales, principalmente lingüísticas, al precio de la vivienda, entre otros), muy inferior a la de Estados Unidos. Los salarios europeos son menos flexibles que los de Estados Unidos, y en cuanto a las transferencias fiscales, aunque en la UE existen fondos estructurales (FEDER, FEADER y FSE) y el Fondo de Cohesión, no tienen la magnitud y el automatismo que caracteriza el federalismo fiscal de los Estados Unidos, debido a que son responsabilidad de los Gobiernos nacionales y el margen de maniobra de éstos está muy limitado por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

6. ALGUNOS ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES

6.1. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA)

a) Los antecedentes

La integración entre Estados Unidos y Canadá se remonta a 1965 con la firma del Pacto Automotriz entre ambos países. Le siguió el Acuerdo de Libre Comercio (CUSFTA). También en 1965 comienza el programa de las maquiladoras en el

© Ediciones Pirámide

norte de México, promoviendo una integración económica en determinados sectores manufactureros de Estados Unidos y México.

b) ¿Cuáles fueron las razones para negociar el tratado?

En el caso de México, el tratado se consideró un instrumento importante para consolidar y avanzar en el proceso de reformas económicas y liberalización de la economía iniciados a mediados de los ochenta[22]. Otro argumento fue el importante incentivo que supondría para la atracción de capitales extranjeros, necesarios para apoyar el proceso de reformas que se estaban llevando a cabo.

Por parte de Estados Unidos, se suele aducir el desencanto en el sistema multilateral como principal medio para lograr la liberalización comercial. Uno de los argumentos más explícitos a favor del acuerdo y más extendido entre la opinión pública es que la liberalización del comercio y las inversiones permitiría a México lograr un mayor crecimiento económico, con el resultado, en última instancia, de reducir la emigración hacia Estados Unidos.

Las negociaciones fueron muy conflictivas, especialmente desde Estados Unidos y México, suscitando muchos temores y críticas[23]. Entre otras, los sindicatos norteamericanos temían la pérdida de puestos de trabajo debido a que los bajísimos salarios en el país vecino en relación a los que se pagaban en Estados Unidos podrían desplazar la producción hacia México. Por parte de México se argumentaba que el proceso de negociación fue muy asimétrico: diferencias en el nivel de desarrollo económico, peso en el mercado regional, niveles tecnológicos, apoyos y subsidios, productividad y experiencia en negociación de acuerdos comerciales, entre otros.

c) El TLCAN o NAFTA: objetivos

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre Estados Unidos, Canadá y México fue firmado en 1992, entrando en vigor el 1 de enero de 1994.

Los objetivos del tratado son los siguientes:

— Eliminar barreras al comercio.
— Promover condiciones para una competencia justa.
— Incrementar las oportunidades de inversión.

[22] Hasta mediados de los ochenta, México era una economía cerrada: el grado de apertura en 1985 era del 20%. A finales de los noventa ya alcanzaba casi el 58%.

[23] Algunos añaden una desigualdad jurídica: los Estados Unidos negociaron un Acuerdo de Libre Comercio (Free Trade Agreement, dando lugar al NAFTA), mientras que para México es un tratado (TLCAN) que tiene una mayor fuerza que la legislación interna.

© Ediciones Pirámide

— Proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
— Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias.

Los países miembros lograrán estos objetivos mediante el cumplimiento de los principios y reglas del tratado, como los de trato nacional, trato de nación más favorecida y transparencia en los procedimientos.

El tratado prevé la eliminación de todos los aranceles sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos, en el transcurso de un período transitorio. Para determinar qué bienes son susceptibles de recibir trato arancelario preferente son necesarias **reglas de origen** que están diseñadas para:

— Asegurar que las ventajas del tratado se otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no a bienes que se elaboren totalmente o en su mayor parte en otros países.
— Establecer reglas claras y obtener resultados previsibles, así como reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del tratado.

d) Acuerdos paralelos de cooperación laboral y ambiental

Los países socios del NAFTA/TLCAN negociaron e implementaron dos acuerdos paralelos que añaden una dimensión social al tratado:

— El *Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN)*. Mediante este acuerdo, los países socios buscan mejorar las condiciones laborales y el nivel de vida de los trabajadores, así como proteger, mejorar y hacer valer sus derechos básicos. Promueve el cumplimiento efectivo de la legislación en materia laboral de cada uno de los tres países y destaca la cooperación en asuntos laborales en tres áreas clave: relaciones industriales, salud y seguridad en el trabajo y normas de empleo. Según datos oficiales, el NAFTA/TLCAN ha promovido salarios más elevados. Por ejemplo, en México las empresas exportadoras emplean a uno de cada cinco trabajadores, quienes, además, ganan en promedio un 40% más que los empleados en actividades no relacionadas con la exportación. Las empresas con inversión extranjera directa emplean casi al 20% de la fuerza laboral y pagan un 26% más que el salario promedio nacional de la industria manufacturera.
— *El Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN)*, por el que los socios se comprometen a trabajar juntos para crear conciencia y mejorar la protección del medio ambiente. El acuerdo exige que cada miembro haga cumplir eficazmente sus propias leyes ambientales.

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
¿Qué es la ASPAN?

Es la Alianza de Seguridad y Prosperidad de América del Norte y tiene los siguientes objetivos: a) Agenda de Prosperidad: promover el crecimiento económico, la competitividad y la calidad de vida en América del Norte, y *b*) Agenda de Seguridad: desarrollar un enfoque común en materia de seguridad, a fin de proteger a América del Norte contra amenazas externas, prevenir y responder a amenazas dentro de la región y aumentar la eficiencia del tránsito seguro de bajo riesgo a través de las fronteras compartidas.

e) Los efectos del NAFTA/TLCAN

Los efectos del NAFTA/TLCAN son muy controvertidos. El discurso gubernamental es muy optimista en valorar sus resultados e incide en destacar el dinamismo del comercio y de las inversiones. Así, desde que entró en vigor el tratado:

— Los intercambios de mercancías entre los socios ha aumentado considerablemente, superando los 945.000 millones de dólares en 2008. El comercio entre Canadá y Estados Unidos se ha más que triplicado, mientras que el comercio entre México y Estados Unidos se ha más que cuadruplicado.
— El tamaño de la economía de la región es cuatro veces mayor: el producto interior bruto superó los 17 billones de dólares en 2007 frente a los 7,6 registrados en 1993.
— En 2008, la inversión extranjera directa que Canadá y Estados Unidos recibieron de la región alcanzó casi los 470.000 millones de dólares. México se ha convertido en uno de los mayores receptores de inversión extranjera directa entre las economías emergentes.
— Los niveles de empleo de América del Norte han aumentado casi un 23% desde 1993, lo cual representa la creación de 39,7 millones de puestos de trabajo.
— Si nos centramos en el caso de México, la Secretaría de Economía valoraba así el TLCAN a los doce años de su funcionamiento: el país arroja superávit comercial con Estados Unidos y es la primera economía exportadora de América Latina (40% del total). Por otra parte, la productividad de los trabajadores en la manufactura se incrementó en un 69,6%, el 33% del empleo corresponde a las manufacturas y la mitad de esos empleos están relacionados con la exportación. En promedio, las empresas exportadoras pagan salarios un 37% superiores a las no exportadoras.

© Ediciones Pirámide

Sin embargo, desde otros ámbitos[24] se matizan extraordinariamente los excelentes datos del comercio, y así se señala que:

- Las exportaciones se concentran en pocos sectores, pocas empresas y en un número relativamente reducido de bienes. Gran parte del comercio con Estados Unidos es comercio intrafirmas estadounidenses que ensamblan sus vehículos u ordenadores en México.
- Además, la mayoría de los inputs incorporados en las exportaciones son importados. El caso extremo son las *maquilas* que en promedio compraron en México sólo el 2,99% de sus componentes y envases. El superávit comercial se explica por las exportaciones de las empresas maquiladoras y el suministro de petróleo. En consecuencia, las exportaciones casi no generan efecto arrastre sobre el resto de la economía.
- También se señala en relación con la IED que hasta 2002 se dedicó a comprar negocios rentables que ya existían y no a crear otros nuevos (menos del 10% de los bancos que operan en México son nacionales), y a la compra o asociaciones con grandes empresas exportadoras.
- En cuanto a los movimientos migratorios, se señala que el TLCAN no ha servido para frenar la emigración mexicana. Así, los emigrantes mexicanos enviaron a su país en 2006, 24.000 millones de dólares, frente a los 3.673 de 1995.

RECUADRO
¿Qué son las maquilas?

«Las maquiladoras son industrias manufactureras que se establecen en países que les otorgan ventajas (fiscales, infraestructura adecuada, mano de obra barata...) para realizar partes de procesos de producción. Funcionan con un alto componente de insumos importados, la producción tiene como destino la exportación y hacen un uso intensivo de la mano de obra de los países anfitriones» (Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio).

En la web de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio puedes encontrar muchos casos acerca de los impactos negativos del TLCAN. Uno de ellos se refiere al caso de las maquilas en Matamoros, Tamaulipas, que es una ciudad fronteriza ubicada al norte de México donde se vienen estableciendo este tipo de industrias desde hace décadas, especialmente a partir de la firma del TLCAN. De 1994 a 2000 el número de empresas se ha incrementado un 69% y el número de trabajadores un 122%. Para muchos, el crecimiento de estas industrias constituye un éxito de la integración en América del Norte. Pero para otros los impactos negativos son evidentes: los salarios reales de los trabajadores de la industria manufacturera a nivel nacional han caído en un 12% desde 1994, las condiciones laborales han empeorado aumentando el número de horas trabajadas con mayor precariedad en los contratos y con menores prestaciones sociales.

[24] Por ejemplo, algunos de los documentos de la CEPAL y la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio.

© Ediciones Pirámide

CASO DE ESTUDIO 5.3
El Grupo Modelo: un caso de éxito del TLCAN

«En la actualidad, México goza de acceso libre y a mejores precios a productos agrícolas y maquinaria agro-industrial de Estados Unidos y Canadá, una combinación que ha hecho que la industria agrícola de México sea más competitiva.

El Grupo Modelo ha sabido aprovechar plenamente las oportunidades creadas con el TLCAN, lo cual ha contribuido a que la compañía se haya convertido en un productor mexicano líder en la producción de cervezas de calidad, reconocido en todo el mundo. Desde 1925, Modelo se ha ganado una excelente reputación como productor de cervezas de alta calidad en México, y actualmente se ha consolidado como un productor de cervezas en el mercado mundial altamente competitivo de bebidas alcohólicas. La cerveza Corona, de Grupo Modelo, es la cerveza importada de mayor venta en Estados Unidos.

Como resultado del TLCAN, la compañía mexicana productora de cerveza puede importar cebada libre de aranceles, de Estados Unidos y Canadá, que cumple con sus estándares de calidad, complementando los suministros de cebada de la empresa, los cuales son producidos en su mayoría en México. De hecho, debido a las crecientes exportaciones de cerveza, la producción nacional de cebada también ha aumentado significativamente desde la puesta en marcha del TLCAN.

La compañía también ha invertido en una planta productora de malta en Idaho equipada con la más avanzada tecnología. Esta planta ayuda a cubrir las necesidades de malta del Grupo Modelo, beneficiando a los productores regionales con contratos de abastecimiento de largo plazo para ayudar a satisfacer la demanda anual de alrededor de 140 mil toneladas de cebada. El TLCAN fortalece la cadena de producción de las siete plantas cerveceras que Modelo opera en México, con una capacidad instalada de 60 millones de hectolitros anuales, y está impulsando a los agricultores y otros proveedores a cumplir con las necesidades de un mercado mundial de la cerveza cada vez más sofisticado.

Los planes de expansión de Modelo en América del Norte incluyen oportunidades de establecer alianzas estratégicas con otros líderes de la industria. Aparte de su asociación con Anheuser-Busch, la cual ha creado un puente de entrada a los mercados de México y Estados Unidos en beneficio de ambos, en 2007 Modelo formó una alianza estratégica con Constellation Brands, una de las más grandes compañías internacionales de vinos y licores, para encargarse de las importaciones a Estados Unidos. Del mismo modo, Modelo firmó un contrato con Molson, una compañía cervecera canadiense, para mejorar la distribución de sus productos en ese país, y de ese modo facilitar la disponibilidad de las cervezas del Grupo Modelo en todas las provincias y territorios de Canadá. Igualmente, Modelo importa a México las marcas de Anheuser-Bush así como la cerveza Carlsberg.

Modelo ejemplifica la forma en que una mayor integración regional permite a las compañías producir alimentos de mejor calidad y convertirlas en competidores más fuertes a nivel mundial. Actualmente, las cervezas de Modelo se exportan a 154 países; Grupo Modelo es el séptimo mayor productor de cerveza en el mundo y es reconocido ampliamente como un líder mundial.»

FUENTE: http://www.nafta-sec-alena.org/.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Conéctate
El impacto negativo del NAFTA/TLCAN

Entra en la web de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, http://www.rmalc.org.mx, en la que existe información relativa al impacto negativo del NFTA/TLCAN. Analiza lo ocurrido con los trabajadores de la empresa Autotrim y redacta un resumen de los problemas a los que han tenido que enfrentarse.

Investigación
El Área de Libre Comercio de las Américas

En la Cumbre de las Américas que tuvo lugar en Miami en diciembre de 1994, los jefes de Estado y de Gobierno de las 34 democracias de la región acordaron un ambicioso proyecto: la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas, o ALCA, en la cual se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y a la inversión.

Investiga tanto en la web oficial del proceso (http://www.ftaa-alca.org) como en otras fuentes bibliográficas para conocer algo más del mismo. Básicamente:

— Qué avances se han producido.
— Cuáles son sus objetivos básicos.
— Qué períodos transitorios se han establecido para la liberalización entre los países miembros.

6.2. El Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR)

a) El MERCOSUR: objetivos

El 26 de marzo de 1991, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay suscribieron el Tratado de Asunción, con el objeto de crear el Mercado Común del Sur, el MERCOSUR.

El *objetivo* fundamental del Tratado de Asunción es la integración de los cuatro Estados partes a través de:

— La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos.
— El establecimiento de un Arancel Exterior Común (AEC).

© Ediciones Pirámide

— La adopción de una política comercial común.
— La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales.
— La armonización de legislaciones en las áreas pertinentes.

En diciembre de 1994 se aprobó un Protocolo Adicional al Tratado de Asunción, el Protocolo de Ouro Preto, por el que se establece la estructura institucional del MERCOSUR y se le dota de personalidad jurídica internacional. En Ouro Preto se puso fin al período transitorio y se adoptaron los instrumentos fundamentales de política comercial común que caracterizan a la unión aduanera.

b) La dimensión política de MERCOSUR

El MERCOSUR es considerado un elemento de *estabilidad* en la región, pues el entramado de intereses y relaciones que genera profundiza los vínculos tanto económicos como políticos, y neutraliza las tendencias hacia la fragmentación. En este sentido, los cuatro Estados, junto con Bolivia y Chile, han constituido el «Mecanismo de Consulta y Concertación Política», que permite consensuar posiciones en materias de alcance regional que superan lo estrictamente económico y comercial.

Asimismo, el MERCOSUR muestra una decidida apuesta con la *democracia* y la *paz*[25].

También destaca el compromiso del MERCOSUR con la *profundización del proceso de integración regional* y la importancia de desarrollar e intensificar las relaciones con los países miembros de la ALADI, con los cuales el MERCOSUR ha suscrito acuerdos de libre comercio. Además, el Consejo del Mercado Común fijó, en 2004, las condiciones para la *asociación* de los países miembros de la ALADI al MERCOSUR. En la actualidad, los Estados asociados al MERCOSUR son Bolivia, Chile, Perú, Ecuador y Colombia. Por último, en el año 2005, se aprobaron las condiciones necesarias para la adhesión de un nuevo Estado parte al MERCOSUR.

c) El MERCOSUR económico-comercial

En la evolución del MERCOSUR comercial pueden distinguirse tres etapas:

— Desde la firma del Tratado de Asunción en 1991 hasta mediados de 1998. En esta etapa se lleva a cabo la liberalización de la mayor parte del comer-

[25] En relación con el compromiso con la democracia se creó, en 2007, el Observatorio de la Democracia del MERCOSUR. Prueba de ello son el «Protocolo de Ushuaia sobre Compromiso Democrático», suscrito en julio de 1998 por los cuatro Estados partes del MERCOSUR más Bolivia y Chile, y la «Declaración Política del MERCOSUR, Bolivia y Chile como zona de Paz».

© Ediciones Pirámide

cio intrazona, dando lugar a un gran crecimiento del comercio entre los países miembros, pasando de un 8,9% en 1991 al 25% en 1997.

— Desde 1998 hasta mediados de la década de 2000. Esta etapa está marcada por las graves perturbaciones que azotaron a la zona, especialmente a las dos economías mayores, Brasil y Argentina, lo que se tradujo en una caída del comercio intrazona pasando al 11% del comercio total. El incumplimiento de los plazos previstos para alcanzar la unión aduanera dio lugar a que al MERCOSUR se le haya venido definiendo como una *unión aduanera imperfecta.* La imperfección se originaba tanto por las excepciones a la zona de libre comercio (dado que existían capítulos en los que no había arancel cero para el comercio intrazona, como era el caso del azúcar y los automóviles) como por los problemas en la consecución del arancel exterior común.
— Desde entonces hasta la actualidad, el comercio intrazona va ganando peso. La armonización de los aranceles externos se completó en 2006 al tiempo que se han venido aprobando normas para fortalecer tanto el comercio intrarregional como el exterior. Entre ellas destacan: el establecimiento de un «Mecanismo para la Facilitación del Comercio Intrazona» y el «Procedimiento Simplificado de Despacho Aduanero en el comercio IntraMercosur». En 2007 se aprobó el «Sistema de Pagos en Monedas Locales», con el fin de reducir los costos financieros en las transacciones comerciales.

Otros elementos importantes de la agenda del MERCOSUR son:

— ***La corrección de las asimetrías estructurales.*** Las asimetrías entre los países miembros han generado graves dificultades en el avance del proceso de integración, llegando a paralizarlo en ocasiones. De ahí que la corrección de las mismas se haya convertido en una cuestión de gran relevancia. En línea con este objetivo, se creó el FOCEM (Fondo de Convergencia Estructural del MERCOSUR), destinado a financiar proyectos en beneficio de las economías menores del MERCOSUR. Operativo desde 1996, constituye el primer instrumento financiero del bloque, con el objetivo de contribuir a la reducción de las asimetrías. Está integrado por contribuciones financieras de los Estados partes. Los objetivos del fondo son: promover la convergencia estructural, desarrollar la competitividad, promover la cohesión social, en particular de las economías menores y regiones menos desarrolladas, y apoyar el funcionamiento de la estructura institucional, así como el fortalecimiento del proceso de integración.
— ***La integración productiva.*** En 2008 se aprobó el «Programa de Integración Productiva del MERCOSUR», cuyo objetivo central es el fortalecimiento de la complementariedad productiva de empresas de la región y, especialmente, la integración en las cadenas productivas de pymes y de las empresas de los países de menor tamaño económico relativo. Asimismo, se creó en 2008 un Fondo MERCOSUR de Garantías para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, y en 2009, el Portal Empresarial del MERCOSUR, con el objetivo de favorecer y potenciar la asociación empresarial.

© Ediciones Pirámide

Otros ámbitos relevantes de los compromisos y la cooperación del MERCOSUR son: la agricultura familiar, la ciencia y tecnología y la cooperación energética.

d) El MERCOSUR social

Desde la firma del Tratado de Asunción, los Estados parte del MERCOSUR han concedido particular importancia a los aspectos sociales del proceso, considerando que la ampliación de sus mercados, a través de la integración, constituye condición fundamental para acelerar sus procesos de desarrollo económico con justicia social.

La dimensión social del MERCOSUR se ha visto fortalecida por la creación del Instituto Social del MERCOSUR, con el objetivo de contribuir al proceso de integración y promover el desarrollo humano integral. Tiene su sede permanente en la ciudad de Asunción y, a partir de 2008, cuenta con su propia estructura.

CASO DE ESTUDIO 5.4
La adhesión de Venezuela al MERCOSUR

En relación con la adhesión de un nuevo Estado, un aspecto de particular relevancia es el relacionado con la solicitud de ingreso de Venezuela como miembro al MERCOSUR. En julio de 2006 se aprobó el Protocolo de Adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al MERCOSUR. La entrada en vigencia del protocolo requiere que el mismo sea ratificado por los Congresos de los cinco países implicados. Hasta el momento, dicha adhesión ha sido aprobada por los Parlamentos de Venezuela, Argentina, Brasil y Uruguay, estando pendiente de aprobación por el Parlamento de Paraguay.

El tema genera mucho debate, que en buena medida tiene que ver con su controvertido presidente. A continuación reproducimos un artículo en el diario *ABC Paraguay.*

«No es oportuno pensar ahora en el ingreso de Venezuela al Mercosur por la situación política de dicho país y la situación del presidente venezolano, Hugo Chávez. Así afirmó ayer a la mañana en Palacio de López uno de los miembros de Feprinco, Ing. Max Haber.

Haber manifestó ayer que la Federación de la Producción, la Industria y el Comercio (Feprinco) ya dio su posición sobre el interés del Poder Ejecutivo de lograr el ingreso de Venezuela al Mercosur. Recordó que debido a una serie de factores "todavía no es el momento oportuno. Consideramos que Venezuela puede ser importante para el futuro, pero en este momento Feprinco se ratifica en su preocupación por la situación de Venezuela, que todavía no es oportuno";

© Ediciones Pirámide

expresó y solicitó recurrir al titular de Feprinco, Germán Ruiz, para obtener una voz oficial más acabada.

Insistido si uno de los principales obstáculos es el presidente venezolano, Hugo Chávez, contestó que «hay una serie de opiniones que vienen de la propia cabeza y una serie de situaciones que nos preocupan».

Fuera del ámbito político, destacó como uno de los obstáculos los problemas de transferencia de pagos y cobros que aún persisten en las transacciones comerciales. Pero reconoció que estas dificultades están ligadas al sistema político imperante en Venezuela (donde Chávez tiene casi un poder absoluto sobre los otros poderes del Estado: Legislativo y la Corte Suprema).

Haber señaló también que Venezuela tiene dificultades con la cláusula democrática (por los superpoderes de Chávez). A eso se suma también la amenaza del secretario general de la Organización de los Estados Americanos (OEA), José Miguel Insulza (chileno), quien amenazó con suspender a Venezuela del organismo internacional porque viola el espíritu y la letra de la Carta Democrática de la OEA.

Sólo falta la aprobación de la Cámara de Senadores de Paraguay para que Venezuela ingrese como socio pleno del Mercosur. El Ejecutivo retiró en dos oportunidades el pedido de acuerdo porque había serias amenazas de un rechazo legislativo.»

FUENTE: *ABC Paraguay*, 11 de enero de 2011.

CASO DE ESTUDIO 5.5
Erradicación de la explotación laboral y sexual infantil en MERCOSUR

Un eje fundamental de la identidad y desarrollo del MERCOSUR es su compromiso con la situación de los derechos humanos en la región, contando con una Secretaría de Derechos Humanos. La Secretaría de DD.HH. del MERCOSUR desarrolla programas de promoción y protección especial, como la erradicación de la explotación infantil, promoviendo un abordaje de carácter integral de respeto y garantía de los derechos de niños, niñas y adolescentes.

Erradicación de la explotación laboral infantil. Trabajo Infantil es —según la Comisión Nacional para la Erradicación del Trabajo Infantil (CONAETI)— toda actividad económica o estrategia de supervivencia, remunerada o no, realizada por niños y niñas que no tienen la edad mínima de admisión al empleo o trabajo, o que no han finalizado la escolaridad obligatoria, o que no cumplieron los 18 años si se trata de trabajo peligroso. En el mundo trabajan 246 millones de niños, niñas y adolescentes, según datos del Programa Internacional para la Erradicación del Trabajo Infantil (IPEC) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Este mismo organismo señala que sólo en América Latina trabajan 20 millones, de los cuales más de la tercera parte (7,5 millones) lo hacen en los países del Cono Sur: Argentina, Brasil, Chile, Bolivia, Paraguay y Uruguay.

Las actividades habituales desarrolladas por niños, niñas y adolescentes en el ámbito urbano son: mendicidad, recolección de residuos, feriantes y mercadistas, venta ambulante, tareas en talleres o empresas familiares, servicios a automovilistas en la vía pública (limpiacristales, abre puertas, malabaristas, etc.), limpiabotas, servicio doméstico. Las actividades habituales desarrolladas por niños, niñas y adolescentes en el ámbito rural son: recolección en tiempo de cosecha, cuidado de animales, carga y descarga, selección y clasificación de productos, envasado, limpieza de herramientas, tareas domésticas.

Erradicación de la explotación sexual infantil. La Secretaría de Derechos Humanos realiza actividades de formación, capacitación y sensibilización sobre la temática, en numerosas provincias, tanto para funcionarios provinciales y municipales como también para agentes comunitarios, efectores de salud y sectores sindicales.

© Ediciones Pirámide

En el año 2005, se creó una Unidad Especial para la Promoción de la Erradicación de la Explotación Sexual Infantil, ya que algunas de las formas de la explotación infantil son las relacionadas con esta cuestión. La explotación sexual Infantil puede darse de diferentes maneras:

a) La prostitución infantil implica el sometimiento del cuerpo y la voluntad de las víctimas, despojándolas de sus más elementales derechos humanos. La Secretaría de Derechos Humanos cree que es fundamental hablar de explotación sexual y no de prostitución, porque las personas explotadas sexualmente son víctimas del abuso de explotadores y no infractores de la ley.
b La pornografía infantil es la utilización de niños, niñas y adolescentes para producir material pornográfico, como fotografías o películas. En estos últimos años esta actividad ilegal se ha valido de Internet para desplegarse y difundirse.
c) El turismo sexual infantil consiste en la oferta de niños, niñas y adolescentes para servicios sexuales a turistas.

Las consecuencias de la explotación sexual infantil para un niño, niña y/o adolescente son: graves alteraciones en su desarrollo; severos traumas y daños psíquicos y físicos; mayor exposición a contraer enfermedades de transmisión sexual como el VIH; sometimiento al consumo de drogas y alcohol y, por tanto, a padecer adicciones, desconfianza, pérdida de la inocencia y de la capacidad de reflexión; depresión y conductas destructivas hacia sí mismos y hacia las personas queridas; dificultades para relacionarse con otras personas y vulneración de sus derechos fundamentales.

FUENTE: http://www. mercosur.org.

ACTIVIDADES

Elaboración de informe
UNA COMPARACIÓN DE LAS ESTRUCTURAS INSTITUCIONALES DEL MERCOSUR Y LA UNIÓN EUROPEA

La estructura institucional del MERCOSUR está integrada por las siguientes instituciones:

— Consejo del Mercado Común (CMC).
— Grupo Mercado Común (GMC).
— Comisión de Comercio del MERCOSUR (CCM).
— Parlamento del MERCOSUR (PM).
— Foro Consultivo Económico-Social (FCES).
— Secretaría del MERCOSUR (SM).
— Tribunal Permanente de Revisión del MERCOSUR (TPR).

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

— Tribunal Administrativo-Laboral del MERCOSUR (TAL).
— Centro MERCOSUR de Promoción de Estado de Derecho.

A partir de la información disponible en la web del MERCSUR, http://www.mercosur.int, y de otras fuentes que puedas consultar elabora un pequeño informe en el que se señalen las siguientes cuestiones:

— ¿Quién integra cada una de las instituciones del MERCOSUR?
— ¿Cuáles son las principales funciones de cada institución?
— ¿Qué similitudes y diferencias encuentras entre la estructura institucional del MERCOSUR y la de la UE que se estudia en el capítulo siguiente?

6.3. Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)

a) La ASEAN: objetivos y principios rectores

La ASEAN (por sus siglas en inglés) fue creada en 1967 en Bangkok, con cinco miembros: Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia. Posteriormente se sumaron Brunei (1984), Vietnam (195), Laos y Myanmar (1997) y Camboya (1999).

Los motivos de su creación fueron fundamentalmente de cooperación política, para hacer frente al peligro del avance del comunismo del Vietnam y a las muchas tensiones y conflictos de la región.

Los objetivos iniciales son:

— Acelerar el crecimiento económico, progreso social y desarrollo cultural de la región a través de proyectos comunes.
— Promover la paz y la estabilidad regionales.

En la Primera Cumbre de Jefes de Estado celebrada en Bali en 1976 se estableció una secretaría permanente, con sede en Yakarta, para prestar apoyo administrativo y ayudar en la coordinación de las actividades de la ASEAN. Además, los países entonces miembros firmaron el *Tratado de Amistad y Cooperación en el Sudeste Asiático (TACSE)* en el que se recogen los siguientes *principios rectores:*

— El respeto mutuo por la independencia, soberanía, igualdad, integridad territorial e identidad nacional de cada Estado.

© Ediciones Pirámide

— La no injerencia en los asuntos internos de los demás[26].
— La renuncia a la amenaza y al uso de la fuerza.
— La solución pacífica de las diferencias.

b) La dimensión política de ASEAN

La ASEAN ha dado una importancia especial a la seguridad y la paz (véase caso 5.6) en una región que ha sido azotada por muchos conflictos y tensiones, y por ello, hasta muchos años después de creada, los avances hacia una integración económica fueron muy modestos. La ASEAN insiste repetidamente en una política de diálogo, la construcción de confianza y evitar al máximo la escalada de tensiones en cualquier conflicto que implique movilización de tropas. En dicho sentido, se creó el Consejo de Seguridad de la ASEAN, que tiene como objetivo asegurar que sus países vivan en paz, justicia, democracia y un medio ambiente armónico. Para que ello sea posible, los países miembros han firmado en diferentes períodos de su historia varios tratados relacionados con la paz y la convivencia[27].

RECUADRO
La Carta de la ASEAN y la estructura institucional

La Carta es un documento histórico para la ASEAN, que reafirma el estatus de la misma como una organización intergubernamental, el establecimiento de su personalidad jurídica, la codificación de sus propósitos y principios, y la creación de un marco institucional para permitir que la ASEAN pueda coordinar mejor sus muchas áreas de cooperación y operar con eficacia en un sistema basado en normas.

Las principales instituciones son: la Cumbre de la ASEAN, que es el órgano supremo de toma de decisiones; el Consejo Ministerial de la ASEAN, la Secretaría de la ASEAN (ASEC) y el Comité de Representantes Permanentes (CPR). También se ha creado un Mecanismo de Solución de Diferencias que cubre la Comunidad Económica y un Consejo de Derechos Humanos.

c) La dimensión económica y comercial de ASEAN

Cuando se creó la ASEAN, el comercio entre los países miembros era muy reducido a pesar de ser vecinos, entre un 12 y un 15% de su comercio total. La mayor parte de sus intercambios comerciales los realizaban con Japón, Estados Unidos y, en menor medida, con Europa occidental.

[26] Este principio ha ocasionado en ocasiones críticas por parte de la UE y Estados Unidos a la falta de presión de la ASEAN sobre uno de sus miembros, Myanmar, por lo que se consideran atentados contra los derechos humanos de sus ciudadano (véase caso 5.6).

[27] Comenzó con la Declaración ASEAN de Bangkok firmada el 8 de agosto de 1967 y terminó con la Declaración del II Concordato de ASEAN firmado en Balí el 7 de octubre de 2003.

© Ediciones Pirámide

Por ello, con el objetivo de incrementar el comercio entre los socios, en la Primera Cumbre de Jefes de Estado, en 1976, se comprometieron a liberalizar el comercio en el marco de unos acuerdos preferenciales, pero sin establecer metas concretas ni plazos específicos para lograr un determinado nivel de liberalización. En 1977, se suscribió un Acuerdo Comercial Preferencial; sin embargo, el objetivo de aumentar el peso del comercio intra-ASEAN apenas se lograba, ya que 15 años después sólo representaba el 20% del comercio total de la región. Entre las razones se destacan las diferencias en la magnitud de las reducciones arancelarias, el bajo margen de preferencias y un número excesivo de capítulos excluidos.

En la Cuarta Cumbre, en 1992, los miembros acordaron establecer una zona de libre comercio que debía estar implementada en 15 años. El Área de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA) entró en vigor el 1 de enero de 2002 para los seis países iniciales de la asociación. Los demás se han ido incorporando progresivamente; así, Vietnam lo hizo en 2006, Laos y Myanmar en 2008 y Camboya en 2010. Con el AFTA, la ASEAN pasa de ser una asociación centrada en los temas políticos y de seguridad, a mostrar un mayor interés en los temas comerciales. Aunque el comercio intrarregional se ha mostrado muy dinámico, pasando de representar el 20 al 25% del comercio total, aún sigue siendo muy inferior al que muestran otros procesos de integración económica.

En el año 2003, ASEAN da un paso importante para su futuro al decidir que la organización se asentará en los llamados «tres pilares» o las tres comunidades:

— La Comunidad de Seguridad de la ASEAN (ASEAN Security Community).
— La Comunidad Económica de la ASEAN (ASEAN Economic Community).
— La Comunidad Sociocultural de la ASEAN (ASEAN Socio-Cultural Community).

En cuanto a la Comunidad Económica de la ASEAN tiene el **objetivo** para 2020 de:

— Crear una región estable, próspera y altamente competitiva en el aspecto económico, en la que haya un libre flujo de bienes, servicios, inversiones y de capitales.
— Contribuir a reducir la pobreza y las disparidades socioeconómicas.

Para alcanzar el objetivo de la Comunidad Económica se establecen las siguientes acciones:

— El establecimiento del Área de Libre Comercio (AFTA), el Acuerdo sobre Servicios de la ASEAN (AFA) y el Área de Inversiones de la ASEAN (AIA).
— La aceleración de la integración regional en los sectores prioritarios para el año 2010: transporte aéreo, productos básicos agrícolas, electrónica,

© Ediciones Pirámide

pesca, salud, productos a base de caucho, textiles y confecciones, turismo y productos de madera, entre otros.
— La integración económica regional se persigue también a través del desarrollo de la red de transporte Trans-ASEAN, que consiste en grandes autopistas, redes de ferrocarriles, aeropuertos, puertos marítimos, fluviales y otros.
— El desarrollo de redes energéticas Trans-ASEAN.
— Facilitar el movimiento de fuerza de trabajo cualificada.
— Fortalecer los mecanismos institucionales de la ASEAN, como el llamado mecanismo de resolución de conflictos.

d) Relaciones internacionales

Con los años, la ASEAN ha atraído la atención de los grandes actores en el escenario asiático, que se han vinculado de manera esporádica a las cumbres. En el año 1998 se celebró la Sexta Cumbre de ASEAN en Hanoi y se acordó que los contactos con la República de Corea, Japón y la República Popular China se llevarían a cabo de manera regular. Este nuevo formato fue denominado ASEAN+3. Desde noviembre de 2002, India se ha incorporado también a este contexto de diálogo con la celebración de la Primera Cumbre ASEAN-India, especialmente encaminada a sondear nuevas posibilidades para establecer libre comercio.

En 2010, la ASEAN formalizó la creación de un Área de Libre Comercio con China, constituyendo un hito en la relaciones entre ambos y formando un área que cuenta con una población de 1.900 millones de personas, un producto interior bruto de cerca de seis billones de dólares y un volumen de comercio total de 4,5 billones de dólares. Los impuestos de China a los productos procedentes de la ASEAN disminuirán del 9,8 al 0,1%, mientras que las seis naciones fundadoras de la asociación reducirán los aranceles a los productos chinos del 12,8 al 0,6%. Se prevé que para 2015 no se apliquen aranceles al comercio que mantenga China con los otros cuatro miembros (Vietnam, Laos, Birmania y Camboya).

Los miembros de la ASEAN y China tienen, además, otros tres elementos a su favor para ampliar la cooperación: la cercanía geográfica, unas economías estrechamente complementarias y no haber sufrido con violencia los embates de la crisis económica-financiera actual que padecen otras regiones.

En la IV Cumbre del Este de Asia, celebrada en octubre de 2009 en Tailandia, el primer ministro chino Wen Jiabao enfatizó que esa zona es una de las más dinámicas y prometedoras del mundo y sus naciones nunca antes habían estado tan estrechamente unidas.

Además, ASEAN mantiene relaciones de cooperación con Australia, Canadá, la UE, Pakistán, Nueva Zelanda, Rusia, Corea del Sur, Corea del Norte y EUA para determinados temas de interés mutuo. Paralelamente, la organización man-

© Ediciones Pirámide

tiene contactos con la mayoría de organizaciones supranacionales. Como caso especial, ASEAN promueve la cooperación con Pakistán[28].

CASO DE ESTUDIO 5.6
¿Como mantener la convivencia pacífica en el sudeste asiático?

La ASEAN ha dado una importancia especial al tema de la seguridad y la convivencia pacífica en una región objeto de violencias, especialmente durante la segunda mitad del siglo xx. Actualmente, Camboya es sede de un tribunal mixto entre jueces nacionales y aquellos designados por las Naciones Unidas, para juzgar a la máxima cúpula del régimen de los jemeres rojos que gobernaron el país de manera sangrienta entre 1975 y 1979. Aunque Camboya no era entonces miembro de la ASEAN, es sólo uno de los casos de tensiones vividas por sus países miembros.

ASEAN estableció, además, el llamado Foro Regional de ASEAN, conocido por su sigla en inglés como ARF *(ASEAN Regional Forum),* en 1994, y al cual fueron invitados otros países como Australia, Canadá, China, la Comunidad Europea, India, Japón, la República Democrática de Corea, la República de Corea, Mongolia, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Rusia y Estados Unidos. El fin de garantizar la interdependencia en materia es seguridad de la región bajo tres niveles: promoción de la mutua confianza, desarrollo de la diplomacia preventiva y elaboración de aproximación a conflictos. La ARF analiza, además, problemas de tipo internacional, como el terrorismo y el crimen internacional, y tiene en cuenta temas como el Mar de la China Meridional y la península de Corea, entre otros.

Pero el Consejo de Seguridad de la ASEAN ha tenido sus desafíos en años recientes. Un ejemplo es el caso de Birmania. El 15 de agosto de 2007, una decisión del Gobierno autócrata de Birmania de aumentar el precio de los combustibles en un país empobrecido, generó fuertes protestas en las cuales participaron bonzis y que fueron reprimidos violentamente por el ejército. Por lo menos 30.000 personas participaron en las protestas desde el 23 de septiembre de ese año. Las protestas y la consiguiente represión por parte del Gobierno birmano atrajo una gran presión sobre el régimen. El papel de ASEAN frente a dicho conflicto generado en el único país miembro en donde no opera de manera completa la democracia, fue duramente criticado por la comunidad internacional, pues el bloque mantuvo una política de abierta neutralidad en lo que consideró un respeto por la soberanía de Birmania.

Nuevamente Birmania se vio en el centro de las noticias internacionales después del 4 de mayo de 2008, cuando el ciclón Nargis devastó el sur del país. El fenómeno natural causó 28.458 muertos, 33.019 heridos, 33.416 desaparecidos y dos millones de desplazados. Los esfuerzos de la comunidad internacional por ir al encuentro de los damnificados fueron sistemáticamente boicoteados por el régimen militar, que incluso adelantó campañas represivas en contra de aquellos que criticaron el manejo dado a la crisis, como sentenciar al comediante U Maung Thura a 45 años de prisión. Nuevamente, la manera en que ASEAN trató la crisis de Birmania tuvo fuertes críticas.

La Carta de la Asociación contiene varias disposiciones sobre los derechos humanos. Según Amnistía Internacional, «uno de los retos que se le plantean al futuro órgano de derechos humanos de la ASEAN es la grave situación de los derechos humanos en Myanmar —ha señalado Donna Guest—. En este país miembro de la ASEAN vienen cometiéndose violaciones de derechos humanos desde hace decenios, entre ellas crímenes de lesa humanidad. Para que pueda hacer honor a su nombre, el futuro órgano debe estar facultado para abordar de manera efectiva la situación de los derechos humanos en Myanmar».

La reciente crisis de los refugiados del mar rohingyas, musulmanes del oeste de Myanmar que huían de la persecución, ilustra la dimensión regional de los problemas de derechos humanos. El mes pasado, Amnistía Internacional escribió una carta abierta a los Gobiernos de Bangladesh, India, Indonesia, Malasia, Myanmar y Tailandia en relación con los millares de miembros de la minoría rohingya que habían salido de Myanmar en barca con rumbo a Tailandia y Malasia. Centenares de estas personas desaparecieron, se teme que ahogadas, y el ejército tailandés expulsó a alrededor de un millar que habían llegado al sudoeste de Tailandia.

El año pasado, los Gobiernos de la ASEAN demostraron que pueden trabajar juntos para resolver los problemas de la región. La ASEAN llevó la voz cantante en la formación del Grupo Básico Tripartido, junto con la ONU y el Gobierno de Myanmar, para llevar ayuda urgente a los supervivientes del ciclón Nargis en mayo de 2008. «Es preciso abordar los derechos humanos a escala regional, además de nacional e internacional; añadir un nivel regional de protección ha sido de gran valor en otras regiones —ha indicado Donna Guest—. Si la ASEAN no aprovecha la oportunidad para establecer un sólido mecanismo con atribuciones para recibir denuncias, hacer investigaciones y publicar informes sobre la situación de los derechos humanos en sus 10 Estados miembros, perderá credibilidad.»

FUENTE: http://www.asean.org y Amnistía Internacional, febrero 2009.

[28] Además, tiene contactos con otras organizaciones como la Organización para la Cooperación Económica, el Consejo de Cooperación del Golfo, el Grupo de Río, la Asociación para la Cooperación Regional del Sur de Asia, el Foro del Pacífico Sur y la Conferencia Sub-regional Asia-África. La mayoría de los países miembros de ASEAN participan también en la Cooperación Económica Asia-Pacífico, en la Conferencia Asia-Europa y en el Foro Asia del Este-América Latina (EALAF).

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Cálculo e interpretación de datos
COMERCIO INTRARREGIONAL *VERSUS* INTERREGIONAL

La OMC proporciona información estadística a la que se puede acceder desde la siguiente dirección: http://stat.wto.org. A partir de estos datos se pide:

- Construir una tabla con el volumen de comercio intrarregional e interregional de cada uno de los principales procesos de integración (UE, MERCOSUR, NAFTA/TLCAN y ASEAN) para varios años.
- Calcular la tasa de variación media acumulativa registrada entre dos años (2000 y 2008, por ejemplo) para cada uno de los bloques económicos que figuran en el cuadro.
- Determinar qué tipo de comercio (extra o intrazona) es más importante para cada uno.
- Determinar cuál de los dos tipos de comercio es el que más ha crecido.

© Ediciones Pirámide

TEST DE AUTOEVALUACIÓN

1. En un mercado común:

a) Cada país miembro mantiene su régimen comercial frente al exterior.
b) Se coordinan las políticas económicas.
c) Se eliminan barreras físicas, fiscales y técnicas.
d) Se suprimen las barreras al movimiento de mercancías, servicios, personas y capitales.

2. Un área formada por dos o más países que suprimen los obstáculos comerciales entre sí pero mantienen cada uno su propio régimen comercial frente a terceros se denomina:

a) Zona de libre comercio.
b) Unión aduanera.
c) Mercado común.
d) Mercado único.

3. En una unión económica:

a) Se establece una moneda única y políticas comunes orientadas al desarrollo regional.
b) Hay libre circulación de los factores de producción y se coordinan políticas económicas.
c) Se coordinan políticas económicas y se fijan de forma irrevocable los tipos de cambio.
d) Se adopta una política monetaria común y políticas comunes orientadas al desarrollo regional.

4. De acuerdo con el análisis de efectos estáticos, como consecuencia de la formación de una unión aduanera, el país de referencia:

a) Disminuye las importaciones totales procedentes del exterior.
b) Aumenta las importaciones procedentes de países miembros.
c) Genera una pérdida de bienestar para los consumidores.
d) Genera un aumento del bienestar para los productores.

5. Cuando un país deja de producir un bien y pasa a importarlo de un país miembro más eficiente estamos ante:

a) Creación de comercio.
b) Desviación de comercio.
c) Expansión de comercio.

© Ediciones Pirámide

6. Cuando un país deja de importar un bien de un país no miembro y pasa a importarlo de un país miembro menos eficiente estamos ante:

a) Creación de comercio.
b) Desviación de comercio.
c) Expansión de comercio.

7. Entre los efectos dinámicos asociados al establecimiento de una unión aduanera NO se encuentra:

a) Supervivencia de empresas ineficientes gracias al acceso a economías de escala.
b) Beneficios para los consumidores derivados del aumento de competencia.
c) Aumento de poder y de cuota de mercado para las empresas nacionales derivados de la eliminación de la discriminación de precios.
d) Eliminación de ineficiencias por parte de empresas gracias al aumento de la competencia.

8. La reasignación más eficiente de los recursos es una ganancia dinámica de la integración asociada a:

a) Unión aduanera.
b) Mercado común.
c) Unión económica.
d) Unión monetaria.

9. La eliminación de los costes de transacción es una ganancia dinámica de la integración asociada a:

a) Unión aduanera.
b) Mercado común.
c) Unión económica.
d) Unión monetaria.

10. Después de la formación de una unión aduanera, se observa que ha habido una notable reducción de las ineficiencias en las empresas de los países miembros. Ello es achacable a:

a) La eliminación de las barreras comerciales.
b) La ampliación del mercado.
c) El aumento de la competencia.
d) El establecimiento de una tarifa exterior común.

© Ediciones Pirámide

11. Señala la respuesta incorrecta en relación con los beneficios esperados por una unión monetaria:

a) La posibilidad de utilizar la política del tipo de cambio como instrumento para ajustar un desequilibrio exterior.
b) La eliminación de la incertidumbre asociada a la volatilidad de los tipos de cambio.
c) El aprovechamiento de las ventajas del mercado único.
d) La mayor transparencia de precios.

12. Explica las similitudes y diferencias entre zona de libre comercio y una unión aduanera.

13. En términos generales se asume que la relación real de intercambio del área integrada mejora como consecuencia de la formación de una unión aduanera. Señala de qué factores depende esa repercusión positiva.

14. Señala qué objetivos se plantea MERCOSUR en su tratado constitutivo.

15. Explica las razones de cada uno de los países miembros del NAFTA/TLCAN para incorporarse a este proceso de integración.

© Ediciones Pirámide

RESUMEN DEL TEMA

1. EL AVANCE DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

¿Cómo avanza?	• Primera oleada: años cincuenta a setenta (CEE, EFTA, MCCA). • Segunda oleada: años ochenta a la actualidad (proliferación = *spaguetti bowl*).
¿Por qué avanza? Razones	• Razones económicas: ventajas del libre comercio y beneficios de la discriminación frente a países no miembros. • Razones extraeconómicas: políticas y estratégicas.

2. LAS FORMAS DE INTEGRACIÓN

Acuerdos preferenciales	Zonas de libre comercio	Unión aduanera	Mercado común	Unión económica	Unión monetaria
Concesión de determinadas preferencias comerciales.	Eliminación barreras comerciales y régimen comercial propio.	Establecimiento de un arancel exterior común.	Libre circulación bienes, servicios y capitales.	Coordinación políticas económicas y políticas de desarrollo regional.	Política monetaria única.

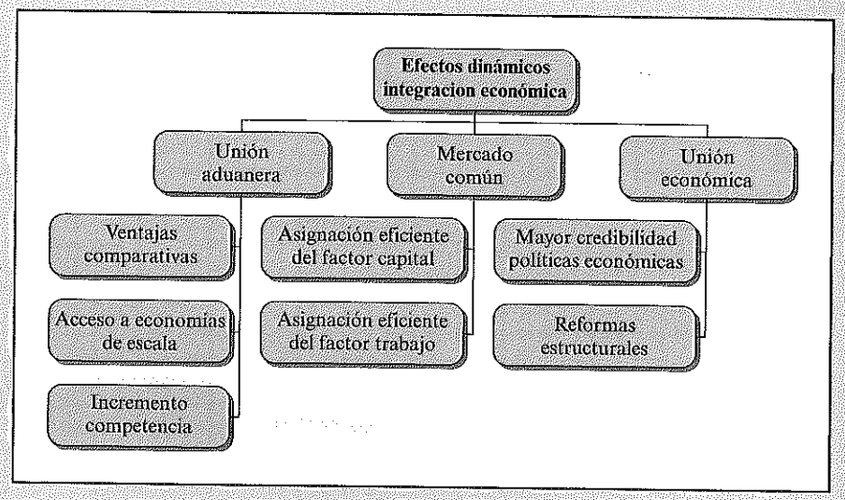
3. EFECTOS ESTÁTICOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA. LA TEORÍA DE LAS UNIONES ADUANERAS

Creación de comercio	Cuando parte de la producción interna de uno de los PM de la unión es sustituida por las importaciones de menor costo de otro PM.
Desviación de comercio	Cuando las importaciones de un PNM que tiene los costos más bajos son reemplazadas por los productos de un PM que tiene los costos más altos.
Expansión de comercio	Como consecuencia del incremento de la demanda al reducirse el precio de una serie de bienes.
Factores impacto uniones aduaneras	• Cuanto > *tamaño y número de países* < desviación de comercio. • Cuanto > *arancel previo a la unión aduanera* > creación de comercio. • Cuanto > *proximidad geográfica* > creación de comercio. • Cuanto > *grado de similitud* > creación de comercio. • Cuanto > *volumen de comercio previo* < desviación de comercio.

© Ediciones Pirámide

4. EFECTOS DINÁMICOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

4.1. Ganancias de la integración



4.2. Costes de la integración

a) El desigual reparto de las ganancias de la integración.
b) Las diferencias entre los países miembros dificultan el avance.
c) La cesión de soberanía nacional.

4.3. La polémica regionalismo y multilateralismo

DEFENSORES: Los ACR son *building blocks*	• Es más fácil alcanzar compromisos y negociar más cuestiones. • La integración regional ha ido paralela a la multilateral. • No hay signos de que el mundo esté dividido en bloques hostiles.
DETRACTORES: Los ACR son *stumbling blocks*	• El avance de la liberalización comercial multilateral está estancado. • Existe la tentación de adoptar prácticas proteccionistas. • Los ACR son discriminatorios por naturaleza.

5. EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN MONETARIA. LA TEORÍA DE LAS ÁREAS MONETARIAS ÓPTIMAS

5.1. El camino hacia la unión económica y monetaria europea

El antecedente es la «serpiente monetaria europea» creada en el acuerdo de Basilea de 1972. El SME no se establece hasta 1979, siendo sus elementos fundamentales la unidad monetaria europea (ecu), el mecanismo de cambio e intervención y los mecanismos de crédito.

© Ediciones Pirámide

5.2. Análisis de los efectos de una unión económica y monetaria

Ventajas de compartir una moneda	Costes de compartir una moneda
a) Eliminación costes de transacción y costes de incertidumbre. *b*) Favorece el mercado único. *c*) Estímulo del comercio y la inversión.	*a*) Desaparece el tipo de cambio como medio para ajustar un desequilibrio exterior. *b*) Desaparece la política monetaria como medio para alcanzar objetivos de política económica.

5.3. ¿Cómo determinar si una unión monetaria va a ser beneficiosa?: la teoría de las áreas monetarias óptimas

Un área monetaria óptima es un área en el que las ventajas de la moneda única son superiores a los costes, bien porque las economías estén muy integradas y/o porque dispongan de mecanismos de ajuste alternativos al tipo de cambio, como la movilidad de los factores de producción, la flexibilidad de los precios y salario y transferencias fiscales.

6. ALGUNOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

NAFTA/ TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Estados Unidos, Canadá y México, que entró en vigor en 1994 con el objetivo de crear una zona de libre comercio y fomentar las inversiones. Los países miembros firmaron dos acuerdos paralelos sobre cooperación laboral y medioambiental.
MERCOSUR	Creado por el Tratado de Asunción firmado en 1991 por Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay con el objetivo de crear un mercado común. En diciembre de 1994 se firmó el Protocolo de Ouro Preto, que establece la estructura institucional.
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, creada en 1967 por cinco países a la que se sumaron progresivamente otros cinco: Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya. El motivo de su creación fue la cooperación política. En 1992 acordaron crear un Área de Libre Comercio (AFTA), y en 2003, la Comunidad Económica de la ASEAN.

© Ediciones Pirámide

ANEXO

Principales acuerdos comerciales regionales

AFTA/AFTA	**Zona de Libre Comercio de la ASEAN.**	Brunei, Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filiplnas, Singapur, Tailandia y Vietnam.
ASEAN/ASEAN	**Asociación de Países del Sudeste Asiático.**	Brunei, Darussalam, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.
BAFTA/BAFTA	**Zona de Libre Comercio del Báltico.**	Estonia, Letonia y Lituania.
BANGKOK/ BANGKOK	**Acuerdo de Bangkok.**	Bangladesh, China, India, República de Corea, Laos y Sri Lanka.
CAN/CAN	**Comunidad Andina.**	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
CARICOM/ CARICOM	**Mercado Común del Caribe.**	Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Monserrat, Trinidad y Tobago, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y Las Granadinas Suriname.
CACM/MCCA	**Mercado Común Centroamericano.**	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
CEFTA/CEFTA	**Acuerdo Centroeuropeo de Libre Comercio.**	La República de Albania, Bosnia y Herzegovina, la República de Croacia, la ex República Yugoslava de Macedonia, la República de Moldova, la República de Montenegro, la República de Serbia y la Misión de Administración Provisional de las Naciones Unidas en Kosovo.
CEMAC/CEMAC	**Comunidad Económica y Monetaria del África Central.**	Camerún República Centroafricana, Chad, Congo y Guinea Ecuatorial Gabón.
CER/CER	**Acuerdo Comercial de Relaciones más estrechas.**	Australia y Nueva Zelandia.
CIS/CEI	**Comunidad de Estados Independientes.**	Azerbaiyán, Armenia, Belarús, Georgia, Moldova, Kazajstán, Federación de Rusia, Ucrania, Uzbekistán, Tayikistán y Kirghizistán.
COMESA/ COMESA	**Mercado Común del África Austral y Oriental.**	Angola, Burundi, Comores, República Democrática del Congo, Djibuti, Egipto, Eritrea, Etiopia, Kenia, Madagascar, Malawi, Mauricio, Namibia, Rwanda, Seychelles, Sudán, Swazilandia, Uganda, Zambia y Zimbabwe.
EAC/EAC	**Comunidad del África del Oeste.**	Kenia, Tanzania y Uganda.
EAEC/CEE	**Comunidad Económica Euroasiática.**	Belarus, Kazajstán, Kirghizistán y Federación de Rusia Tayikistán.

© Ediciones Pirámide

EC/CE	**Comunidades Europeas.**	Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, España, Eslovenia, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca y Suecia.
ECO/OCE	**Organización de Cooperación Económica.**	Afganistán, Azerbaiyán, Irán, Kazajstán, Kirghizistán, Pakistán, Tayikistán, Turquía, Turkmenistán y Uzbekistán.
EEA/EEE	**Espacio Económico Europeo.**	CE Islandia, Liechtenstein y Noruega.
EFTA/AELC	**Asociación Europea de Libre Comercio.**	Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.
GCC/CCG	**Consejo de Cooperación del Golfo.**	Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudíta, Emiratos y Árabes Unidos.
GSTP/SGPC	**Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo.**	Argelia, Argentina, Bangladesh, Benin, Bolivia, Brasil, Camerún, Chile, Colombia, Cuba, República Democrática de Corea, Ecuador, Egipto, Ghana, Guinea, Guyana, India, Indonesia, Irán, Irak, Libia, Malasia, México, Marruecos, Mozambique, Myanmar, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Perú, Filipinas, República de Corea, Rumanía, Singapur, Sri Lanka, Sudán, Tailandia, Trinidad y Tobago, Túnez, Tanzania, Venezuela, Vietnam, Yugoslavia y Zimbabwe.
LAIA/ALADI	**Asociación Latinoamericana de Integración.**	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
MERCOSUR/ MERCOSUR	**Mercado Común del Sur.**	Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
MSG/GAM	**Grupo de Avanzada de Melanesia.**	Fiji, Papúa Nueva Guinea, Islas Salomón y Vanuatu.
NAFTA/TLCAN	**Tratado de Libre Comercio de América del Norte.**	Canadá, México y Estados Unidos.
OCT/PTU	**Países y Territorios de Ultramar.**	Groenlandia, Nueva Caledonia, Polinesia Francesa Territorios australes franceses y Territorio antártico Islas Wallis y Futuna Mayotte San Pedro y Miquelón Aruba Antillas Neerlandesas Anguilla, Islas Caimán, Islas Falkland, Georgia del Sur e Islas Sandwich del Sur Montserrat Pitcairn, Santa Helena, Tristan da Cunha, Islas Turcas y Caicos Territorio Antártico Británico Territorio Británico del Océano Índico, Islas Vírgenes Británicas.
PAN-ARAB/ PANÁRABE	**Acuerdo Panárabe de Libre Comercio.**	Arabia Saudita, Bahrein, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Omán, Qatar, Siria, Sudán, Túnez y Yemen.
PATCRA	**Acuerdo de comercio y relaciones comerciales entre Australia y Papua Nueva Guinea.**	Australia, Papua y Nueva Guinea.

© Ediciones Pirámide

PTN/PTN	**Protocolo relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo.**	Bangladesh, Brasil, Chile, Egipto, Israel, México, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, República de Corea, Rumanía, Túnez, Turquía, Uruguay y Yugoslavia.
SACU	**Unión Aduanera del África Meridional.**	Botswana, Lesotho, Namibia, Sudáfrica y Swazilandia.
SADC	**Comunidad de Desarrollo del África Meridional.**	Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Namibia, Sudáfrica, Swazilandia, Tanzanía, Zambia y Zimbabwe.
SAPTA/ASACR	**Asociación Sudasiática para la Cooperación Regional.**	Bangladesh, Bhután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.
SPARTECA/ SPARTECA	**Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur.**	Australia, Nueva Zelandia, Islas Cook Fiji Kiribati, Islas Marshall, Micronesia, Naurú, Niue, Papúa Nueva Guinea, Islas Salomón, Tonga, Tuvalu y Vanuatu Samoa.
Trans-Pacific SEP	**Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica.**	Brunei, Darussalam, Chile, Nueva Zelanda y Singapur.
TRIPARTITE/ TRIPARTITE	**Acuerdo Tripartito.**	Egipto, India y Yugoslavia.
WAEMU/ UEMOA	**Unión Económica y Monetaria del África del Oeste.**	Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinea Bissau, Mali, Níger, Senegal y Togo.

FUENTE: OMC.

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Baldwin, R. y Low, P. (2009): *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System, WTO.*

Banco Mundial (2005): *Global Economic Prospects – Trade, Regionalism and Development,* World Bank, 2005.

Maesso, M. (2011): «La integración económica», *Revista de Economía,* ICE, n.º 858.

OMC: http://www.wto.org, en temas, *los acuerdos comerciales regionales.*

Tugores, J. (2005): *Economía internacional.* Capítulo 6 (Integración comercial) y capítulo 13 (Integración monetaria). McGraw-Hill.

© Ediciones Pirámide

6 La Unión Europea

INTRODUCCIÓN

¿Por qué estudiar la Unión Europea?

La Unión Europea es el proceso de integración más avanzado y ambicioso alcanzado, fruto de un largo recorrido haciendo realidad logros de gran trascendencia, como la creación del mercado único, de una moneda única, o de un sólido marco regulador, erigiéndose en ejemplo de voluntad de trabajo conjunto de países democráticos, compartiendo soberanía en muchos ámbitos para ser más fuertes y tener una influencia mundial que ninguno de ellos podría ejercer individualmente.

La Unión Europea es una potencia económica y comercial mundial y tiene un destacado papel en ámbitos tales como la protección del medio ambiente, la protección de la salud y social, la solidaridad y la ayuda al desarrollo.

Sus instituciones señalan el esfuerzo de la UE por intentar conciliar objetivos como el *libre mercado,* el *crecimiento* y la *competitividad* junto con la *protección,* la *cohesión social* y *solidaridad* y el *desarrollo sostenible.*

Pero el camino no ha estado exento de dificultades y conseguir estos éxitos no ha resultado fácil. Las encrucijadas se han multiplicado en la historia de la Unión y las crisis han sido recurrentes y, en muchas ocasiones, intensas. Basta recordar la crisis de la «silla vacía»[1] que llevó al compromiso de Luxemburgo o el estancamiento del proceso en los años ochenta conocido como la euroesclerosis (Viñas, A., 2006). También la laboriosa ratificación del Tratado de Maastricht con el «no» danés y el Tratado de Lis-

[1] Oponiéndose a una serie de propuestas de la Comisión relativas, entre otras cosas, a la financiación de la política agrícola común, Francia dejó de participar en las reuniones del Consejo a partir de julio de 1965, exigiendo para volver a ocupar su puesto en el Consejo un acuerdo político sobre el papel de la Comisión y el voto mayoritario. Este episodio de la historia de Europa se conoce con el nombre de «crisis de la silla vacía».

© Ediciones Pirámide

boa o las asimetrías de los Estados miembros, acentuadas a medida que las sucesivas ampliaciones incorporaban nuevos países, constituyen ejemplos de los retos que permanentemente debe afrontar la UE. Sin duda, la prueba más dura la está librando en estos momentos, a consecuencia de los impresionantes niveles de deuda pública en un entorno de fuerte incertidumbre e inestabilidad financiera.

La Unión Europea ha cosechado también duras críticas. Una de las más reiteradas es el déficit democrático, que hace referencia a la falta de legitimidad democrática de las instituciones comunitarias y a la inaccesibilidad de las mismas para el ciudadano debido a la complejidad de su funcionamiento. También existen críticas a determinadas políticas y actuaciones de la UE. Éste es el caso de la política agraria común, considerada por algunos socios comerciales de la Unión como excesivamente proteccionista, o la política de cooperación al desarrollo que muchos juzgan más orientada a los intereses de los países donantes que a las necesidades de los países beneficiarios.

Los problemas y las críticas, pero también los éxitos y los logros de la UE, componen una compleja realidad que no todos ven bajo el mismo prisma. Mientras unos, los denominados europeístas, son firmes defensores de la Unión abogando por una mayor integración y poniendo su horizonte en los Estados Unidos de Europa, otros, los euroescépticos, critican duramente la pérdida de soberanía de los Estados miembros y consideran que el balance del proceso es claramente negativo.

¿Qué estudiar?

El tema se inicia con un primer epígrafe que trata de dar una perspectiva del avance del proceso de integración europeo desde la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE) hasta el establecimiento de la Unión Económica y Monetaria y sus desarrollos posteriores. Para ello se hará referencia a los objetivos fundamentales establecidos en los sucesivos *tratados* y a su grado de consecución.

El marco institucional constituye una parte vital y compleja de la UE, por lo que el conocimiento de las características y las funciones fundamentales de las *instituciones* se convierte en una cuestión de gran relevancia que se abordará en el segundo apartado.

A medida que el proceso ha avanzado se han ido acercando las políticas de los Estados miembros, creándose numerosas políticas comunes, imposibles de estudiar en este capítulo. Por ello, se han seleccionado dos de las más relevantes, con objeto de analizarlas con cierto detenimiento en el apartado 3. Se trata de la política agrícola común, presente desde el Tratado de Roma y la que más recursos financieros europeos ha absorbido, y la política comercial común, esencial para entender el papel de la UE en el mundo.

A conocer la estructura del presupuesto comunitario con un especial hincapié en qué gasta la Unión Europea se dedica el epígrafe 4. Por último, se ofrece una panorámica de la economía del conjunto de la Unión, señalando las principales diferencias por países, así como las reformas recientes de la gobernanza económica.

© Ediciones Pirámide

1. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEO: UNA PERSPECTIVA

La Unión Europea es el resultado de un largo y complejo proceso de integración económica que ha atravesado diferentes etapas a las que ya hemos hecho referencia en el capítulo anterior. Se trata de una construcción dinámica, en constante evolución, que ha ido adaptándose a los grandes cambios que se han venido produciendo en la escena mundial. Ha crecido, tanto en número de países miembros, que han pasado de 6 a 27 (véanse recuadro y mapa 6.1), como en el contenido de su agenda (materializada en tratados), una agenda cada vez más extensa de materias en las que deciden aunar esfuerzos.

RECUADRO
El avance de la integración europea

Las ampliaciones

1957: Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo.
1973: Reino Unido, Irlanda y Dinamarca.
1981: Grecia.
1986: España y Portugal.
1995: Suecia, Austria y Finlandia.
2004: Polonia, Hungría, R. Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta y Chipre.
2007: Bulgaria y Rumanía.

La profundización: los tratados (fecha de entrada en vigor):

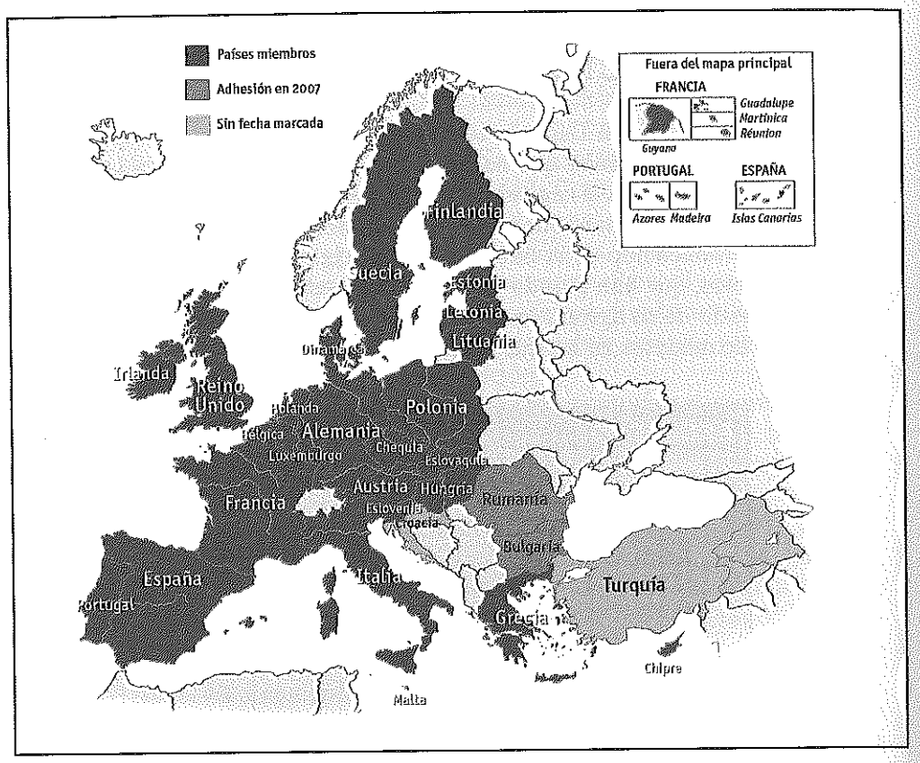
1952: Tratado de París: Comunidad Europea del Carbón y del Acero.
1958: Tratados de Roma: CEE y EURATOM.
1987: Acta Única Europea: mercado único.
1993: Tratado de la Unión Europea o Tratado de Maastricht.
1999: Tratado de Ámsterdam.
2003: Tratado de Niza.
2009: Tratado de Lisboa.

1.1. El Tratado de Roma y la creación de un mercado común

1.1.1. *Origen y objetivos*

El proceso de integración europeo se inició con el objetivo político de lograr una paz duradera basada en intereses comunes, fundamentalmente económicos. Son las razones por las que seis países: Alemania, Bélgica, Francia, Holanda,

© Ediciones Pirámide



Mapa 6.1. Estados miembros de la Unión Europea, 2009. (FUENTE: http://europa.eu/index_es.htm.)

Italia y Luxemburgo, firmaron un tratado para gestionar sus industrias pesadas (el carbón y el acero), de forma conjunta, de modo que ninguno pudiera individualmente fabricar armas de guerra para utilizarlas contra el otro como ocurrió en el pasado. De esta forma se creó, en 1951, *la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA),* con el objetivo de crear un mercado común para el sector.

Tras el éxito de este tratado, los mismos seis países apostaron por ampliar la cooperación a otros sectores económicos y firmaron en Roma en 1957 dos nuevos tratados que crearon *la Comunidad Económica Europea (CEE)* y la *Comunidad Atómica Europea (EURATOM).* La CECA y el EURATOM constituyen tratados de integración sectorial, en tanto que la CEE es un tratado de integración global, alzándose en el núcleo fundamental del esfuerzo de integración y, por tanto, al que vamos a referirnos[2].

[2] Las instituciones de las tres comunidades fueron independientes hasta la entrada en vigor del tratado de fusión en julio de 1967, pasando a denominarse «las Comunidades Europeas».

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
Los objetivos de la CEE

«La Comunidad tendrá por misión promover, mediante el establecimiento de un mercado común y la progresiva aproximación de las políticas económicas de los Estados miembros, un desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, una expansión continua y equilibrada, una estabilidad creciente, una elevación acelerada del nivel de vida y relaciones más estrechas entre los Estados que la integran.»

Artículo 2, Tratado de Roma

Las *medidas* para alcanzar dichos objetivos se recogen en el artículo 3 del tratado. Del contenido de ambos se extraen los principales propósitos del Tratado de Roma:

- Crear un *mercado común,* es decir, una unión aduanera acompañada de cuatro libertades: de circulación de bienes, servicios, personas y capitales.
- Establecer una serie de *políticas comunes:* comercial, agrícola, de competencia y de transportes.
- *Coordinar las políticas económicas* y *aproximar las legislaciones nacionales.*
- Crear un *Banco Europeo de Inversiones* y un *Fondo Social Europeo,* para conseguir una expansión continua y equilibrada y mejorar el nivel de vida de sus ciudadanos.
- *Asociar a los países y territorios de ultramar,* a fin de incrementar los intercambios y promover su desarrollo económico y social.

La CEE arrancó en 1958, consiguiendo un avance importante en la construcción europea desde entonces hasta comienzos de los setenta coincidiendo con un período de crecimiento y prosperidad para los países miembros. La realización de los objetivos fue complicándose con la crisis económica de los setenta y la incorporación de nuevos países.

Analicemos brevemente los logros conseguidos en relación a los principales objetivos del Tratado de Roma.

1.1.2. *El mercado común*

El 1 de julio de 1968 se logró el objetivo de *la unión aduanera,* 18 meses antes de lo estipulado, al quedar suprimidos completamente los derechos de aduanas entre los seis países y al establecer un arancel común que se aplicaría a las mercancías procedentes de países no comunitarios.

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

RECUADRO
Las consecuencias de la unión aduanera

Los beneficios de la unión aduanera pronto se hicieron evidentes. En 12 años, entre 1958 y 1970, los Estados miembros sextuplicaron los intercambios comerciales entre ellos al tiempo que triplicaron sus intercambios con el resto del mundo. El tamaño de sus economías se duplicó con creces, aumentando a un ritmo más rápido que el de la economía de Estados Unidos.

Sin embargo, los aranceles son sólo un tipo de barrera proteccionista al comercio transfronterizo y otros obstáculos fueron proliferando, principalmente en la década de los setenta, dificultando la plena realización del mercado común. Así, entre otras:

- Aumentaron sustancialmente las diferencias en las normativas nacionales referentes a aspectos técnicos, de seguridad, sanidad, etc., que deben cumplir los productos, dando lugar a obstáculos técnicos.
- Se agudizaron las formalidades administrativas y aduaneras. Por ejemplo, todos los transportistas tenían que parar en las fronteras interiores de la Comunidad para el despacho de mercancías. Las colas de camiones en los puestos fronterizos eran crónicas, dificultando el comercio intracomunitario suponiendo un elevado coste de tiempo y dinero para las empresas comerciales.
- Subsistieron las restricciones a la competencia abierta entre las empresas de los Estados miembros en las compras y contratos del sector público.
- Los reglamentos nacionales dificultaban el derecho a ejercer determinadas profesiones.
- Pese a la introducción generalizada del IVA, continuaron existiendo diferencias en su aplicación, dando lugar a obstáculos fiscales.

En definitiva, existían muchas restricciones a la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales a pesar del avance institucional y, en concreto, de algunas sentencias del Tribunal de Justicia que reforzó la reputación de las instituciones y ayudó a la libre circulación de mercancías, contribuyendo a la construcción europea (véase en el caso de estudio 6.1 la sentencia sobre «Cassis de Dijon»).

1.1.3. *Establecimiento de políticas comunes*

A mediados de 1962 comienza la **política agrícola común (PAC),** con el objetivo fundamental de *garantizar el abastecimiento alimentario.* Los precios agrarios se uniformizan para el conjunto de la Comunidad. La PAC ofrecía subvenciones

© Ediciones Pirámide

y sistemas que garantizaban precios elevados a los agricultores, proporcionando incentivos para que produjeran más, con lo que la CEE consigue progresivamente cubrir sus necesidades alimenticias y los agricultores mejorar sus rentas.

En cuanto a la **política comercial común,** queda establecida al constituirse el arancel exterior común y se consolida con las firmas de acuerdos comerciales internacionales y la participación de la CEE en la Ronda Kennedy del GATT, en la que negoció en nombre de sus Estados miembros.

En julio de 1963, la CEE firma su primer acuerdo internacional, el Convenio de Yaundé, de ayuda a dieciocho antiguas colonias africanas. Por él, la Comunidad otorgaba régimen de acceso libre de impuestos y de contingentes para todos los productos originarios de *países y territorios de ultramar,* en forma no recíproca. En febrero de 1975 firma el Convenio de Lomé con 46 Estados de África, Caribe y el Pacífico. A lo largo de la década de los sesenta también se firmaron varios acuerdos con países mediterráneos que terminarían derivando en la actual política mediterránea. En 1972 firmó un acuerdo de zona de libre comercio para productos industriales con los países miembros de la EFTA (Suiza, Suecia, Austria, Portugal, Finlandia e Islandia), entrando en vigor en julio de 1977.

1.1.4. *Coordinación de políticas económicas y legislaciones nacionales*

De los propósitos del Tratado de Roma fue en el que menos se avanzó y, con la crisis económica de los setenta, las diferencias nacionales en materia de política económica se profundizaron. Sin embargo, la caída del sistema monetario internacional de Bretton Woods a principios de la década, impulsó a los Estados miembros a realizar esfuerzos en materia de *cooperación monetaria* a partir de 1972. Y, en especial, desde 1979 con la creación del Sistema Monetario Europeo, al decidir limitar los márgenes de fluctuación entre sus monedas mediante intervenciones concertadas en los mercados de divisas.

En resumen, algunos de los principales objetivos del Tratado de Roma se alcanzaron plenamente antes de la firma del siguiente tratado, como fueron la unión aduanera, la política agrícola común y una política comercial común. Asimismo, se creó el FEDER, en 1975, en señal de solidaridad, que garantizaba la transferencia de recursos financieros de las regiones más ricas hacia las más pobres, con el fin de mejorar las infraestructuras de carreteras y comunicaciones, atraer inversiones y crear empleo, y, por último, se creó el SME en 1979. Al mismo tiempo, los Estados miembros pasaban de 6 a 9 en 1973, con la incorporación de Reino Unido, Irlanda y Dinamarca, y a 10 en 1981, con la adhesión de Grecia. Sin embargo, apenas se desarrollaron otras políticas comunes y subsistían muchos obstáculos a la libre circulación de mercancías, servicios, personas y capitales.

© Ediciones Pirámide

CASO DE ESTUDIO 6.1
La proliferación de normas técnicas y la sentencia de «Cassis de Dijon»

Del amplio estudio patrocinado por la Comisión (1990) (véase caso de estudio 5.1 del capítulo de integración económica) se extrae que las *normas técnicas* fueron identificadas por los empresarios como las barreras al comercio más importantes en sí mismas. Además, durante las décadas de los setenta y ochenta habían ido en constante aumento como resultado de los avances tecnológicos y de la creciente preocupación por aspectos como la salud, seguridad y protección del consumidor, siendo el sector de los alimentos especialmente sensible. El siguiente ejemplo ilustra una de las formas que pueden adoptar estas barreras: la reglamentación.

«En Francia, Grecia e Italia existen leyes que determinan la calidad de la pasta, pero la norma italiana es la que tiene mayor incidencia económica debido al gran volumen de pasta que se consume en ese país. En 1967 se aprobó en Italia una ley que disponía que el nombre genérico de "pasta" sólo puede utilizarse para productos fabricados exclusivamente con trigo duro, y no para productos elaborados en parte a base de trigo blando, que es de un 10 a un 15% más barato. Los expertos opinan que la eliminación de esta barrera no arancelaria permitiría la penetración en el mercado italiano de pastas mixtas, que suponen entre un 10% y un 20% del consumo total de pastas en Italia y representaría un ahorro de entre 20 y 60 millones de ecus por año en costes directos para los consumidores italianos, así como un aumento de las importaciones desde cero hasta un 5% del mercado interior». Comisión de las Comunidades Europeas (1990).

Otros ejemplos muestran cómo la *certificación* y las *normas* pueden también suponer costes administrativos extraordinarios y retrasos hasta de años frenando las importaciones de proveedores de otros Estados miembros.

Aunque, en principio, el artículo 30 del Tratado de Roma prohibía la aplicación de una reglamentación o normativa nacional restrictiva a las importaciones procedentes de otro Estado miembro, podía admitirse si se invocaba alguna de las razones contempladas en el artículo 36, constituyendo éste, por tanto, una excepción al principio fundamental de la libre circulación de mercancías. Las razones que se podían esgrimir eran «orden público, moralidad y seguridad públicas, protección de la salud y vida de las personas y animales, preservación de los vegetales, protección del patrimonio artístico, histórico o arqueológico nacional o protección de la propiedad industrial y comercial».

Un ejemplo muy conocido se encontraba en la legislación alemana, que reservaba la denominación genérica «cerveza» a las elaboradas con materias primas expresamente contempladas en su legislación y la prohibición absoluta de comercializar cervezas que contuviesen aditivos. El motivo alegado era, en el primer caso, la protección de los consumidores, y en el segundo, la defensa de la salud pública. Ello impedía la importación de cervezas como la francesa «Cassis de Dijon». ¿Protección de la salud u obstáculo a la libre circulación de mercancías? El Tribunal de Justicia, en su sentencia de 20 de febrero de 1979, estableció que «... todo producto legalmente producido o comercializado en uno de los Estados miembros puede, en principio, ser introducido en el mercado de otro Estado miembro sin que se le pueda oponer una de estas regulaciones nacionales».

Esta sentencia ha sido considerada decisiva para avanzar hacia la libre circulación de mercancías mediante el principio de reconocimiento mutuo de legislaciones nacionales.

© Ediciones Pirámide

1.2. El Acta Única Europea y el establecimiento de un mercado único europeo

En junio de 1985, la Comisión Europea, presidida por Jacques Delors, publicó un Libro Blanco que establecía las medidas necesarias y el calendario para alcanzar un mercado único antes del 1 de enero de 1993. Para ello, se pretendía suprimir, en el plazo de siete años, todas las barreras físicas, técnicas y fiscales a la libre circulación en el seno de la Comunidad.

- *Fronteras físicas:* Las retenciones que se producen en los puestos aduaneros intracomunitarios situados en las fronteras geográficas.
- *Fronteras técnicas:* Entre ellas se incluyen las restricciones que se aplican en los territorios nacionales, tales como la necesidad de cumplir distintos reglamentos técnicos y normas relativas a los productos y servicios, o la discriminación que sufren las ofertas extranjeras en la contratación pública y las empresas extranjeras que solicitan autorización para el establecimiento de filiales.
- *Fronteras fiscales:* En particular, el impuesto sobre el valor añadido o de impuestos sobre consumos específicos a los productos importados de otros países de la CE.

RECUADRO
¿Qué es el Acta Única Europea?

Este ambicioso objetivo quedó consagrado en el Acta Única Europea, que se firmó en febrero de 1986 por los 12 Estados miembros (España y Portugal habían ingresado ese mismo año), entrando en vigor el 1 de julio de 1987. Por tanto, el Acta Única Europea es un nuevo tratado que modifica y completa el Tratado CEE para conseguir un mercado único en 1993.

Las disposiciones del Acta Única contemplaban:

- **El establecimiento gradual del mercado único,** «un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales, estará garantizada», mediante un amplio programa legislativo que supone la adopción de cientos de directivas y reglamentos.
- **La agilización del procedimiento de toma de decisiones,** mediante el recurso más frecuente al voto por mayoría cualificada en el Consejo de Ministros.
- **La ampliación de las competencias de la Comunidad** en determinados ámbitos, como la política medioambiental y la política de investigación y desarrollo tecnológico.

© Ediciones Pirámide

— **El reforzamiento de la cohesión económica y social:** mediante la reforma de los fondos estructurales aumentando las dotaciones de los mismos y modificando sus objetivos y gestión.
— **La convergencia de políticas económicas y monetarias.**

RECUADRO
¿Qué pueden hacer los ciudadanos y empresas ante problemas de la implantación del mercado único?

SOLVIT es una red de expertos del mercado único a la que pueden recurrir los ciudadanos y las empresas que encuentran problemas causados por la incorrecta aplicación de las normas de la UE por parte de las autoridades nacionales. Desde su creación en julio de 2002 y hasta mediados de 2007 resolvió más de 1.300 problemas. Alrededor del 80% de los problemas encontrados se resolvieron sin tener que utilizar la vía judicial, la mayoría en el plazo de diez semanas.

ACTIVIDADES

Investigación
¿CÓMO FUNCIONA EL MERCADO ÚNICO?

Pasados diez años desde la consecución del mercado único, la Comisión presentó una evaluación de los logros del mercado interno de la UE durante la década de 1992 a 2002[3] [SEC (2002) 1417]. El análisis del impacto económico del mercado único se actualizó[4] en 2007. De estos estudios y de encuestas de *Eurobarómetros* recientes puedes extraer información que te permita contestar las siguientes cuestiones:

a) ¿Cuáles han sido las principales ventajas para los consumidores?
b) ¿Cuáles han sido los principales beneficios para las empresas?
c) Para comprobar cómo funciona el mercado único, la Comisión ha elaborado un *Indicador del Mercado Único* y un *Indicador de los consumidores* a partir de 2009. Consulta las principales conclusiones del último informe.

[3] Comisión Europea (2002).
[4] Dirección General de Asuntos Monetarios y Financieros (2007). Comisión de las Comunidades Europeas (2007).

© Ediciones Pirámide

Cuestiones de comprensión
DEL TRATADO DE ROMA AL ACTA ÚNICA EUROPEA

Revisa los contenidos del apartado y contesta las siguientes cuestiones:

1. ¿En qué tratado se establece el objetivo de crear una unión aduanera?
2. ¿Cuál era el objetivo de la PAC cuando se creó?
3. ¿Qué tipos de barreras que fragmentaban el mercado interior se identificaban en el Libro Blanco de la Comisión?
4. ¿En qué año se firmó el Acta Única Europea y cuántos países formaban parte de la CEE?

1.3. El Tratado de la Unión Europea y la consecución de una Unión Económica y Monetaria

Los 12 Estados miembros de la CEE firmaron en febrero de 1992, en Maastricht, el Tratado de la Unión Europea (TUE), que entró en vigor en noviembre de 1993. El TUE añade como objetivos una mayor integración política y el establecimiento de una unión económica y monetaria.

1.3.1. *La unión política*

Para lograrla se pretende:

1. La realización de una *política exterior y de seguridad común* (PESC) gracias a la cual la UE desarrolla operaciones policiales y militares y de prevención de conflictos en el extranjero. También lucha contra el terrorismo internacional y la proliferación de armas de destrucción masiva y minas antipersonas.
2. La *cooperación estrecha en el ámbito de la justicia y asuntos de interior,* que abarca aspectos como la cooperación judicial en materia civil y mercantil, penal, prevención y lucha contra la corrupción, lucha contra el terrorismo, la delincuencia y las drogas, gestión de las fronteras exteriores e inmigración.
3. La creación de una «ciudadanía de la Unión» que establece, entre otros, los siguientes derechos: todo ciudadano de la Unión tendrá derecho a circular y residir libremente en el territorio de los Estados miembros y derecho a ser elector y elegible en las elecciones municipales del Estado miembro en el que resida, protección de las autoridades diplomáticas y

© Ediciones Pirámide

consulares de cualquier Estado miembro en las mismas condiciones que los nacionales de dicho Estado, y podrá dirigirse al Defensor del Pueblo.

1.3.2. *La Unión Económica y Monetaria*

El establecimiento de una Unión Económica y Monetaria, que implicará una moneda única, pretende los siguientes **objetivos:**

- La consecución de un crecimiento económico sostenible y no inflacionista en el marco de una economía abierta de mercados.
- Una convergencia de las políticas y resultados económicos.
- Equilibrio de las finanzas públicas.
- Un aumento de la cohesión económica y social.

El Tratado de Maastricht estableció tres fases en el camino hacia la unión económica y monetaria: la primera, que finalizó en 1993; la segunda finalizó a finales de 1998, y la tercera se inició el 4 de enero de 1999, concluyendo en febrero de 2002.

CUADRO 6.1

Fases de la Unión Económica y Monetaria

Primera fase (1990 a 1993)	— Culminación del mercado único el 1 de enero de 1993. — Entrada en vigor del Tratado de la Unión, el 1 de noviembre de 1993, siendo sometido a ratificación en todos los Estados miembros. — Liberalización de los movimientos de capitales. — Los Estados miembros aprobarían programas de convergencia económica.
Segunda fase (1994 a 1998)	— Los Estados miembros adoptarán las disposiciones necesarias para garantizar la independencia de sus bancos centrales respecto a las autoridades políticas. — Prohibición de la financiación monetaria de los déficits públicos[5]. — Creación del Instituto Monetario Europeo, esbozo del Banco Central Europeo. En su funcionamiento, el IME se ha ocupado de muchos aspectos operativos del proceso de implantación del euro (sistemas de pago, el modelo de billete europeo, estadística, contabilidad, sistemas de información, etc.). En suma, el cometido básico del IME era preparar, en el ámbito monetario, la tercera y definitiva fase a la UEM.

[5] Los Gobiernos no podrían dirigirse a los bancos centrales para que emitieran más dinero con objeto de ayudar si no podían equilibrar sus presupuestos.

© Ediciones Pirámide

CUADRO 6.1 *(continuación)*

Tercera fase (1999 a 2002)	Para pasar a la tercera fase de la UEM y fijar irrevocablemente los tipos de cambio era preciso cumplir cinco condiciones conocidas como los **criterios de convergencia** que están citados en el Tratado: 1. *La inflación,* medida por el índice de precios al consumo, no debe superar en punto y medio la media de los tres países miembros más estables (con menor inflación). 2. *El tipo de interés a largo plazo* debe situarse en torno a un máximo de dos puntos de la media de los tipos que mantengan los tres países miembros más estables (con menos inflación). 3. *El déficit público* no debe superar el 3% del PIB. 4. *La deuda pública* no debe exceder en más de un 2% a la media de los tres países con menor inflación. 5. *Mantenimiento del tipo de cambio,* durante los dos años anteriores al examen de convergencia, dentro de los márgenes normales de fluctuación del SME, sin que se registre devaluación de la moneda del país aspirante respecto a la moneda de ningún otro Estado miembro

El examen mencionado para determinar si cada Estado miembro cumplía las condiciones necesarias para pasar a la tercera fase se llevó a cabo en abril de 1998, siendo 11 países los que iniciaron, en enero de 1999, el proceso para establecer la moneda única. Posteriormente se incorporó Grecia, y más recientemente Eslovenia adoptó el euro en enero de 2007, seguido de Chipre y Malta en enero de 2008, Eslovaquia en enero de 2009 y Estonia en enero de 2011.

RECUADRO
Los países que comparten la moneda única

En consecuencia, los Estados miembros de la UE que tienen el euro como moneda y forman la «zona del euro» son 17: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Malta, los Países Bajos y Portugal. La UEM formada por estos 17 países cuenta con una política monetaria centralizada pero con políticas fiscales descentralizadas. Éstas han quedado a cargo de las autoridades nacionales de cada Estado miembro, pero reguladas por el marco fiscal de la UE, a saber, el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC).

Así pues, diez Estados miembros de la UE no participan todavía plenamente en la UEM y aún no han adoptado el euro. Dos de éstos, Dinamarca y Reino Unido, notificaron que no participarían en la tercera fase de la UEM. En virtud del Tratado [Tratado de Funcionamiento de la UE (véase Tratado de Lisboa)], los

© Ediciones Pirámide

restantes ocho países[6] están obligados a adoptar el euro, por lo que han de esforzarse por cumplir todos los criterios de convergencia.

CASO DE ESTUDIO 6.2
El Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC)

Fue establecido en 1997 y reformado en marzo de 2005, con el objetivo de velar por el esfuerzo de los Estados miembros en materia de disciplina presupuestaria. Es decir, los Estados miembros de la Unión Europea no deben gastar más de lo que ingresan.

Un déficit excesivo provoca que los Gobiernos tengan que subir los impuestos y/o dispongan de menores recursos para gastar en sus ciudadanos o para invertir.

El PEC reformado establece los siguientes elementos:

a) A medio plazo, los Estados de la zona euro y los Estados miembros del mecanismo de tipos de cambio II, fijarán un objetivo presupuestario dentro de los márgenes del –1 % del PIB y el equilibrio o superávit presupuestario, una vez aplicadas las medidas transitorias y factores atenuantes. Es decir, los Estados se comprometen a cumplir el objetivo de una situación próxima al equilibrio presupuestario.

b) Los Gobiernos pueden superar el margen en circunstancias *excepcionales*, por ejemplo en caso de una grave recesión económica.

c) Los Estados miembros de la zona euro tienen que presentar programas de estabilidad, y los Estados que no forman parte de la zona euro han de presentar programas de convergencia.

d) Los países que excedan el límite de déficit tienen que tomar medidas en el año siguiente, para eliminar el exceso en los dos años siguientes al del incumplimiento, salvo en circunstancias especiales, que puede demorarse cinco años.

e) El PEC establece la posibilidad de que el Consejo sancione a un Estado miembro participante por no tomar las medidas necesarias para poner fin a una situación de déficit excesivo. Sólo los miembros de la unión monetaria podrán ser sancionados. El PEC también detalla en qué consiste la sanción.

ACTIVIDADES

Conéctate
La convergencia de los Estados miembros

Consulta el *Informe de Convergencia,* mayo 2010, elaborado por el Banco Central Europeo (traducido al español por el Banco de España: véase la web de este último: http://www.bde.es), y contesta:

[6] Rumanía ha establecido el año 2014 como fecha límite para la adopción del euro. Los otros Estados miembros no poseen una fecha límite oficial para la adopción de la moneda. Estonia, Letonia y Lituania, así como Dinamarca, participan en el mecanismo de tipos de cambio (MTC II) (véase el Sistema Monetario Europeo).

© Ediciones Pirámide

1. ¿Qué Estados miembros de la UE no forman parte de la UEM?
2. ¿Para qué países el Banco Central Europeo debe presentar informes de convergencia?
3. ¿Qué países han presentado en el período 2008-2010 un déficit público excesivo?
4. ¿Qué países tienen a su moneda participando en el MTC II?
5. ¿Qué países se han excedido del límite de la deuda pública como porcentaje del PIB?

Conéctate
El pacto de estabilidad y crecimiento

Consulta el *Informe Anual del Banco Central Europeo* de 2009, que te permitirá contestar a las siguientes cuestiones:

A finales de febrero de 2010, 13 países de la zona euro eran objeto de un procedimiento de déficit excesivo:

1. De los 13, ¿cuáles son los tres países con un mayor déficit público en 2009?
2. ¿Qué plazos límite fijó el Consejo Ecofin para corregir los déficits excesivos de estos países?
3. ¿Qué causas explican el acusado deterioro de las finanzas públicas de la zona euro en 2008 y especialmente en 2009?

1.4. El Tratado de Ámsterdam y el Tratado de Niza

Muchos coinciden en señalar que la UE ha logrado consolidar importantes metas en materia de integración económica, pero que, sin embargo, no ha alcanzado los mismos avances en el terreno político y social, de forma que no ocupa el lugar que le corresponde en la arena internacional. Los Tratados de Ámsterdam, Niza y Lisboa tratan en parte de cubrir esta carencia profundizando el proceso de integración dotándole de un mayor peso político e institucional.

El objetivo del Tratado de Ámsterdam firmado en 1997 es capacitar a la UE, política e institucionalmente, para responder a los desafíos del futuro: la rápida evolución de la situación internacional, la mundialización de la economía y sus consecuencias sobre el empleo, la lucha contra el terrorismo, la delincuencia in-

© Ediciones Pirámide

ternacional y el tráfico de estupefacientes, los desequilibrios ecológicos y las amenazas para la salud pública.

Las principales reformas introducidas por el Tratado de Ámsterdam son:

a) **Libertad, seguridad y justicia**

— Aporta garantías a la protección de los derechos fundamentales dentro de la UE, fundamentalmente en lo que respecta a la igualdad entre el hombre y la mujer.
— Se introduce un título nuevo sobre visados, asilo, inmigración y otras políticas relacionadas con la libre circulación de las personas.
— Se incorporan novedades en el área de la cooperación policial y judicial en materia penal.

b) **La Unión y el ciudadano**

Introduce mejoras en ámbitos directamente relacionados con los derechos, los intereses y el bienestar de las personas, como son, entre otras:

— Desarrollo del concepto de ciudadanía europea.
— Introducción de un capítulo sobre el empleo.
— Consolidación de la política de medio ambiente.

c) **Una política exterior eficaz y coherente**

Aporta mejoras para que la UE pueda defender mejor sus intereses en la escena internacional. Comprende:

— La ampliación de la política comercial común, para integrar los acuerdos internacionales sobre servicios y derechos de la propiedad industrial e intelectual.
— Reformas en la política exterior y de seguridad común.

d) **Cuestiones institucionales**

Se introducen reformas institucionales en la perspectiva de la ampliación de la Unión Europea.

En cuanto al Tratado de Niza, que entró en vigor en 2003, el objetivo fundamental era adaptar las instituciones (en cuanto a composición y funcionamiento) a la ampliación de la Unión. De hecho, fueron escasos los asuntos de naturaleza no institucional abordados.

© Ediciones Pirámide

1.5. El Tratado de Lisboa

Entró en vigor el 1 de diciembre de 2009 y modifica los Tratados de la UE y las CE, pero no los sustituye. Establece el marco y los instrumentos necesa-

CASO DE ESTUDIO 6.3
El espacio Schengen, Rumanía y Bulgaria se quedan fuera

El espacio y la cooperación Schengen se basan en el Tratado Schengen de 1985. El espacio Schengen representa un territorio donde está garantizada la libre circulación de las personas. Los Estados que firmaron el tratado han suprimido todas las fronteras interiores y en su lugar han establecido una única frontera exterior. Dentro de ésta se aplican procedimientos y normas comunes en lo referente a los visados para estancias cortas, las solicitudes de asilo y los controles fronterizos. Al mismo tiempo, se han intensificado la cooperación y la coordinación entre los servicios policiales y las autoridades judiciales para garantizar la seguridad dentro del espacio Schengen y, en particular, para luchar contra la delincuencia organizada. La cooperación Schengen se integró en el derecho de la Unión Europea por el Tratado de Ámsterdam en 1997. No obstante, no todos los países que participan en la cooperación Schengen son miembros del espacio Schengen, bien porque no deseaban suprimir los controles en sus fronteras, bien porque no reúnen todavía las condiciones requeridas.

La creación del espacio Schengen

Durante los años ochenta se inició un debate sobre el significado del concepto de libre circulación de personas. Para algunos Estados miembros, ésta sólo debía aplicarse a los ciudadanos de la Unión Europea (UE), lo que implicaba mantener los controles en las fronteras para distinguir entre ciudadanos europeos y nacionales de terceros países. Otros Estados miembros, por el contrario, deseaban establecer una libre circulación para todos y, por tanto, suprimir estos controles fronterizos. Ante la imposibilidad de alcanzar un acuerdo en la Comunidad Europea, Francia, Alemania, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos decidieron en 1985 crear entre ellos un territorio sin fronteras: el espacio «Schengen», nombre de la ciudad luxemburguesa donde se firmaron los primeros acuerdos. Tras la firma del Tratado de Ámsterdam, esta cooperación intergubernamental se incorporó al acervo de la UE el 1 de mayo de 1999.

Desarrollo de la cooperación Schengen y extensión del espacio Schengen

El 14 de junio de 1985 se firmó, pues, el primer acuerdo entre los cinco países fundadores. Se elaboró un convenio que se firmó el 19 de junio de 1990. Desde su entrada en vigor en 1995, éste ha permitido suprimir los controles en las fronteras interiores entre los Estados signatarios y crear una única frontera exterior donde se efectúan los controles de entrada en el espacio con arreglo a procedimientos idénticos.

El espacio se ha extendido poco a poco a casi todos los Estados miembros. Italia firmó los acuerdos el 27 de noviembre de 1990; España y Portugal, el 25 de junio de 1991; Grecia, el 6 de noviembre de 1992; Austria, el 28 de abril de 1995, y Dinamarca, Finlandia y Suecia, el 19 de diciembre de 1996. La República Checa, Estonia, Letonia, Lituania, Hungría, Malta, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia se sumaron el 21 de diciembre de 2007, y el país asociado Suiza lo hizo el 12 de diciembre de 2008. Bulgaria, Chipre y Rumanía aún no son miembros de pleno derecho del espacio Schengen: los controles fronterizos entre estos países y el espacio Schengen se mantendrán hasta que el Consejo de la UE determine que se cumplen las condiciones para suprimirlos.

© Ediciones Pirámide

En marzo de 1999, el Reino Unido, y en junio de 2000, Irlanda, pidieron cooperar en algunos aspectos de Schengen: cooperación policial y judicial en materia penal, lucha contra los estupefacientes y SIS.

Relaciones con terceros países

Algunos terceros países con relaciones especiales con la Unión participan en la cooperación Schengen. Así, Islandia y Noruega se incorporaron en 1996, ya que estos dos países pertenecen, con Suecia, Finlandia y Dinamarca, a la Unión Nórdica de Pasaportes, que suprimió los controles en sus fronteras comunes. En cuanto a Suiza, se incorporó al espacio el 12 de diciembre de 2008. En consecuencia, el espacio Schengen está formado por 22 de los 27 países de la UE, además de Noruega, Suiza e Islandia.

Rumanía y Bulgaria se quedan fuera del espacio Schengen

El 21 de diciembre de 2010, Francia y Alemania decidieron bloquear la entrada a corto plazo de Bulgaria y Rumanía en el espacio Schengen, alegando motivos de seguridad. Juzgan «prematuro» autorizar la entrada de ambos países en el espacio en marzo de 2011, como se había mantenido. Las carencias de Bulgaria y Rumanía en materia de lucha anticorrupción y contra el crimen organizado justifican ese bloqueo.

«Con su decisión, París y Berlín avisaron de que serán intransigentes en cuestiones de seguridad en el seno de la UE y, más allá de Rumanía y Bulgaria, enviaron un mensaje a los países candidatos a ingresar en la UE... Varios Estados miembros expresaron su malestar por la política de exención de visados que la Comisión Europea ha aplicado para algunos países vecinos de la UE. El descontento empezó en diciembre de 2009, cuando se levantó la obligación de visados para serbios y macedonios. Alemania, Bélgica, Suecia y Holanda registraron entonces un auge de las demandas de asilo político por parte de gitanos y miembros de las minorías albanófonas procedentes de Serbia y Macedonia. Con Francia, la polémica estalló en julio con el desmantelamiento de campamentos ilegales y las expulsiones de gitanos de origen rumano y búlgaro. París justifica el endurecimiento de su política por el riesgo de que «se debilite la capacidad de Europa a gestionar y controlar sus flujos migratorios...» (Press Europe, 2010).

FUENTE: http://europa.eu/index_es.htm.

rios para afrontar los retos del futuro y responder a las expectativas de los ciudadanos.

***a)* Una Europa más democrática y transparente**

El Parlamento Europeo y los Parlamentos nacionales tienen un mayor protagonismo, hay más oportunidades para que los ciudadanos hagan oír su voz y es más fácil saber cómo se reparten las tareas entre la Unión y los países miembros.

— *Mayor protagonismo del Parlamento Europeo,* que estrena nuevas competencias sobre legislación, presupuesto y firma de acuerdos internacionales por la UE.

© Ediciones Pirámide

— *Mayor participación de los Parlamentos nacionales.*

— *«Iniciativa ciudadana»,* por la que un grupo de al menos un millón de ciudadanos de un número significativo de Estados miembros pueden pedir a la Comisión que haga propuestas de legislación.

— *Mayor claridad del reparto de competencias entre los Estados miembros y la Unión Europea.*

— *Retirada de la Unión:* se prevé explícitamente por primera vez la posibilidad de que un Estado miembro se retire de la Unión.

***b)* Una Europa más eficaz**

— Eficacia en la toma de decisiones: la *aprobación por mayoría cualificada en el Consejo se amplía a otras políticas.* A partir de 2014, la mayoría cualificada obedecerá al principio de doble mayoría (mayoría de los Estados miembros y de la población), que refleja la doble legitimidad de la Unión. La doble mayoría se alcanzará cuando los votos favorables representen, como mínimo, el 55% de los Estados miembros y el 65% de la población.

— Un marco institucional más estable y racionalizado: el tratado *crea el cargo de presidente del Consejo Europeo,* elegido por dos años y medio.

— *Incrementar la capacidad de la Unión en áreas prioritarias en la actualidad,* como son la justicia, la libertad y la seguridad, ya sea para luchar contra el terrorismo o combatir la delincuencia.

***c)* Una Europa de derechos y valores, libertad, solidaridad y seguridad**

Que potencie los valores de la Unión, conceda rango de derecho primario a la Carta de los Derechos Fundamentales, establezca nuevos mecanismos de solidaridad (por ejemplo, si un Estado miembro es víctima de un ataque terrorista o de una catástrofe natural o de origen humano) y garantice una mejor protección a sus ciudadanos.

***d)* Hacer de Europa un actor en la escena global, para lo cual**

— *Crea la figura del alto representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad —que también es vicepresidente de la Comisión—,* que dará mayor peso, coherencia y visibilidad a la actuación exterior de la UE.

— La *personalidad jurídica única de la Unión* fortalece su poder de negociación, convirtiéndola en un actor más eficaz a escala internacional y un socio más visible para otros países y organizaciones internacionales.

© Ediciones Pirámide

— El desarrollo de la Política Europea de Seguridad y Defensa conserva un sistema especial de toma de decisiones, aunque también prepara el terreno para la cooperación reforzada de un grupo más reducido de Estados miembros.

CASO DE ESTUDIO 6.4
¿Cohesión social en la Unión Europea?

«En las aspiraciones de todas las personas, especialmente de aquellas que viven en los países más "pobres", cuando se planteaba el tema de la Unión se encontraba, probablemente como objetivo principal el de que la pertenencia a la Comunidad permitiera mejorar su nivel de vida y la igualdad entre las rentas. A medida que la UE ha ido avanzando, sin embargo, esta aspiración no se ha cumplido para mucha gente. La estrategia neoliberal de la Unión ha llevado a que en los años noventa la UE tuviera 18 millones de parados (un 11 % de su población activa), 35 millones de pobres, que la precariedad laboral hubiera aumentado muy fuertemente y que muchos salarios fueran extremadamente bajos. Por otra parte, muchos pequeños empresarios, particularmente agricultores y comerciantes, pero también pequeños empresarios industriales se han visto obligados a cerrar por la competencia de las grandes empresas en una economía liberalizada. La UE no proporcionaba los frutos que había prometido (...).

Las autoridades de la UE percibieron esta evolución y empezaron a preocuparse. Le llamaron "la falta de cohesión social" y decidieron que había que hacer algo para evitarlo y reforzarla. De aquí que, desde la Cumbre de Ámsterdam, además de encargar varios informes para conocer mejor el tema, se plantearon una política económica, en su retórica dirigida a mejorar la situación del empleo y la cohesión social. No obstante, dado que esta política económica se desarrollaba sin cambiar las premisas neoliberales en que se basa la política comunitaria, veremos que sus resultados dejan mucho que desear. Nos detendremos en dos aspectos fundamentales: la política de empleo y la política social, ésta referida particularmente a la evolución que proponen para los sistemas de seguridad social o "estado del bienestar" (...).

La "política de empleo" de la UE olvida toda preocupación por la calidad del empleo —salarios suficientes, permanencia en el empleo, buenas condiciones de trabajo, seguridad social— y considera que aumenta el "empleo" con cualquier tipo de actividad laboral, por irregular, temporal y precaria que sea, con salarios más bajos, contratos leoninos, más inseguridad y una fuerte presión en los trabajadores para que acepten cualquier trabajo que se les ofrezca. La calidad del empleo se deja totalmente de lado (...).

Esta política se completa con una determinada política de seguridad social, copiada de Estados Unidos y del Reino Unido. Parten de la base que las prestaciones de la seguridad social, especialmente las de paro, son excesivamente generosas y que conducen a los trabajadores a no estar motivados a buscar empleo, por lo que se trata de potenciar "un estado del bienestar dinamizador" que estimule la búsqueda del empleo (...).

A ello hay que añadir una presión creciente que va a exigir la UE para que en los países miembros se avance hacia la privatización de todos los servicios de la seguridad social: sanidad, educación y especialmente pensiones, bajo el argumento que es necesario asegurarse que la seguridad social pueda financiar en el futuro los servicios sociales, que peligran porque hay demasiados servicios (sanidad y otros) y demasiados viejos (pensiones) y no hay dinero para cubrir los servicios necesarios para mantenerlos.

Éstos son los dos pilares básicos reales de la política de empleo y de seguridad social de la flamante Unión Europea. Estimular que trabaje el máximo de población posible porque hay que crecer y ser más competitivos, en cualquier condición laboral, y llamarlo "pleno empleo"; simultáneamente presionar con fuerza hacia la disminución de las prestaciones públicas de la seguridad social, hacia su privatización y los trabajos forzosos y llamarlo "estado del bienestar dinamizador" (...).

Si a estas políticas se añade la ausencia de una política industrial y regional, y las privatizaciones y desregulaciones en todos los ámbitos, no es extraño que las diferencias de rentas disminuyan muy lentamente entre los países miembro y las diferencias regionales se acentúen, ya que la riqueza productiva de la UE se está concentrando de forma creciente en lo que se ha venido a denominar "el plátano de oro" *(the golden banana),* aumente la pobreza y, en conjunto, crezca sustancialmente la desigualdad entre los habitantes de esta mítica "Europa". Con todo ello, la cohesión social no mejora. Cada vez se observa que las poblaciones europeas se sienten más distantes de la UE y esperan menos de ella.»

FUENTE: Extraído de Etxezarreta, M. (2002): «Una panorámica crítica de la Unión Europea», *Nómadas* n.º 6, Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas, UCM.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión
DEL TRATADO DE MAASTRICHT AL TRATADO DE LISBOA

Contesta verdadero o falso y corrige estas últimas:

1. El objetivo de promover la aproximación de las legislaciones nacionales se establece por primera vez en el Tratado de Maastricht.
2. El Tratado de Lisboa crea la figura del alto representante de la Unión para Asuntos Exteriores y de Política de Seguridad.
3. En el Informe Cecchini se recogen las medidas a poner en marcha para alcanzar el mercado único el 1 de enero de 1993.
4. Según el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, cualquier Estado miembro de la Unión Europea podrá ser sancionado si se excede del límite de déficit público.

© Ediciones Pirámide

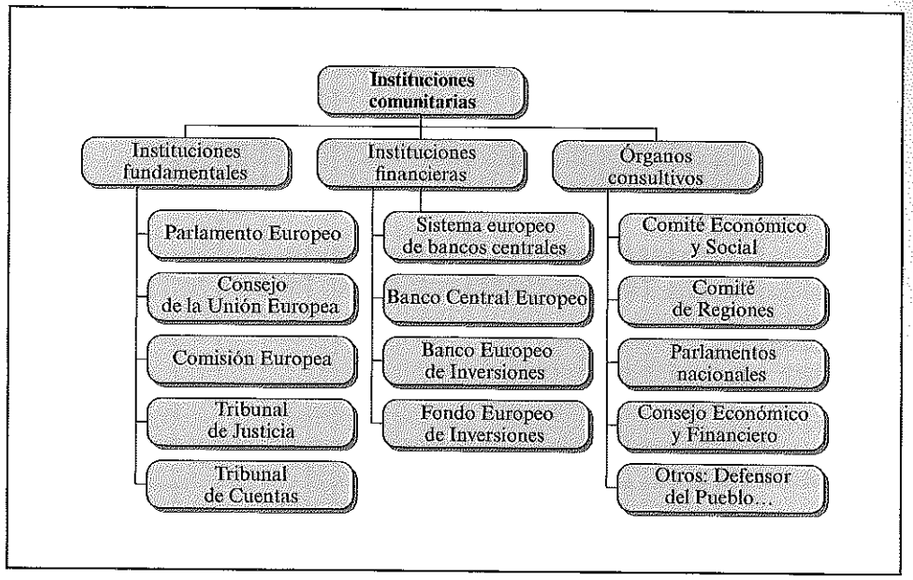
2. LAS INSTITUCIONES COMUNITARIAS

RECUADRO
Las instituciones comunitarias

«La Unión tendrá un marco institucional único que garantizará la coherencia y la continuidad de las acciones llevadas a cabo para alcanzar sus objetivos, dentro del respeto y del desarrollo del acervo comunitario.»

Artículo 3 del Tratado de la Unión Europea.

Los Estados miembros de la Unión siguen siendo naciones soberanas independientes, pero comparten su soberanía para ser más fuertes y tener una influencia mundial que ninguno de ellos podría ejercer individualmente. Compartir la soberanía significa que los Estados miembros delegan algunos de sus poderes en las instituciones comunes creadas por ellos.



Esquema 6.1. Instituciones de la Unión Europea.

Las tres principales instituciones responsables de la toma de decisiones son: el Parlamento Europeo, el Consejo de la Unión Europea y la Comisión. Este «triángulo institucional» elabora las políticas y leyes que se aplican en la UE. En principio, la Comisión propone las nuevas normas, pero son el Parlamento y el Consejo los que las adoptan.

© Ediciones Pirámide

2.1. Instituciones fundamentales

A) El Parlamento Europeo

RECUADRO
El Parlamento Europeo

«El Parlamento Europeo, compuesto por representantes de los pueblos de los Estados reunidos en la Comunidad, ejercerá las competencias que le atribuye el presente Tratado.»

Artículo 189 del Tratado CE.

Es el órgano de expresión democrática y de control político de la CE que, además, también participa en el proceso legislativo. Desde 1979, sus miembros son elegidos por sufragio universal cada cinco años; así el Parlamento expresa la voluntad democrática de aproximadamente 500 millones de ciudadanos de la Unión y representa sus intereses en el diálogo con las otras instituciones de la UE. Los miembros del Parlamento (diputados) no se sientan en bloques nacionales, sino en siete grupos políticos europeos. Representan todos los puntos de vista sobre la integración europea, desde los más federalistas hasta los abiertamente euroescépticos. El Parlamento tiene sus lugares de trabajo en Bruselas (Bélgica), Luxemburgo y Estrasburgo (Francia).

Funciones básicas

- *Aprobar la legislación europea (poder legislativo),* conjuntamente con el Consejo en muchos ámbitos («codecisión»).
- *Ejercer el control democrático* de todas las instituciones de la UE, y en especial de la Comisión. Tiene potestad para aprobar o rechazar el nombramiento de los comisarios, y derecho a censurar a la Comisión en su conjunto, supervisar el trabajo del Consejo, examina las peticiones de los ciudadanos y aporta ideas a las cumbres de la UE (reuniones del Consejo Europeo).
- *Autoridad presupuestaria* que comparte con el Consejo, y puede, por tanto, influir en el gasto de la UE.

© Ediciones Pirámide

B) El Consejo de la Unión Europea

RECUADRO
El Consejo de la Unión Europea

«Para garantizar la consecución de los fines establecidos en el presente Tratado, el Consejo, de acuerdo con las disposiciones del mismo, asegurará la coordinación de las políticas económicas generales de los Estados miembros, dispondrá de un poder de decisión, atribuirá a la Comisión, respecto de los actos que el Consejo adopte, las competencias de ejecución de las normas que éste establezca...»

Artículo 202 del Tratado CE.

También conocido como el Consejo de Ministros, es la principal institución decisoria de la UE. Fue creado por los tratados constitutivos en los años cincuenta. Representa a los Estados miembros, y a sus reuniones asiste un ministro de cada uno de los Gobiernos nacionales de la UE, que normalmente es el ministro competente en la materia que figura en el orden del día. Por ejemplo, si el Consejo aborda asuntos medioambientales, a la reunión asisten los ministros de Medio Ambiente de cada país de la UE y se denomina «Consejo de Medio Ambiente»; si el orden del día son asuntos económicos se denomina «Consejo de Ministros de Asuntos Económicos y Financieros (ECOFIN)». En total hay nueve configuraciones distintas del Consejo.

Funciones básicas

- Aprobar leyes europeas. En muchos ámbitos legisla en común con el Parlamento.
- Coordinar las políticas económicas generales de los Estados miembros.
- Concluir (firmar oficialmente) acuerdos internacionales entre la UE y otros países u organizaciones internacionales.
- Aprobar el presupuesto de la UE, junto con el Parlamento.
- Desarrollar la política exterior y de seguridad común de la UE.
- Coordinar la cooperación entre los tribunales nacionales y la policía en asuntos delictivos.

La mayoría de estas funciones se refieren a ámbitos «comunitarios», es decir, aquellos en los que los Estados miembros han decidido poner en común su soberanía, constituyendo el «primer pilar» de la UE[7]. Sin embargo, las dos últimas

[7] En el título I del Tratado de la Unión Europea se hace referencia a los tres pilares sobre los que descansa la Unión: el primero, las comunidades europeas; el segundo, la política exterior y de seguridad común, y el tercero, justicia e interior.

© Ediciones Pirámide

responsabilidades se refieren en gran parte a ámbitos en los que los Estados miembros no han delegado sus poderes, sino que trabajan juntos (cooperación intergubernamental), y cubren el segundo y tercer «pilares» de la UE.

Por ejemplo, para abordar la delincuencia transfronteriza se requiere la cooperación transfronteriza entre los tribunales nacionales, las fuerzas policiales, los agentes de aduanas y los servicios de inmigración de todos los países de la UE. Este tipo de cuestiones son tratadas por el Consejo de Justicia e Interior con el objetivo de crear un espacio de libertad, seguridad y justicia dentro de la UE.

Organización

El trabajo del Consejo está organizado en torno a la presidencia, la secretaría general y el Comité de Representantes de Permanentes (COREPER). Cuenta, además, con la asistencia de una serie de Comités en materia de seguridad y defensa. La presidencia del Consejo es rotatoria y tiene una duración de seis meses, es decir, cada país de la UE se hace cargo de la agenda del Consejo y preside todas las reuniones durante un semestre.

¿Cómo se toman las decisiones?

Las decisiones del Consejo se toman por votación. Cuanto mayor es la población de un país, más votos tiene, pero los números están ponderados a favor de los países con menor población. En algunos ámbitos especialmente sensibles como la PESC, la fiscalidad, el asilo o la inmigración, las decisiones del Consejo tienen que ser unánimes. Sin embargo, en la mayoría de las cuestiones, el Consejo decide por *mayoría cualificada*.

RECUADRO
Tres «Consejos»: ¿Cuál es cuál?

Es fácil confundir algunos órganos, especialmente cuándo tienen nombres muy similares como estos tres «Consejos»:

El Consejo Europeo está constituido por los jefes de Estado o de Gobierno de todos los países de la UE, más el presidente de la Comisión Europea. Se reúne, en principio, cuatro veces al año para acordar la política general de la UE y examinar los progresos. Es la más alta instancia de establecimiento de políticas de la Unión, por lo que a menudo sus reuniones son llamas «cumbres».

© Ediciones Pirámide

El Consejo de la Unión Europea es la institución formada por ministros de todos los países de la UE. Una descripción más detallada se ha realizado.

El Consejo de Europa no es una institución de la UE, sino una organización intergubernamental dirigida, entre otros fines, a proteger los derechos humanos, promover la diversidad cultural de Europa y combatir problemas sociales tales como los prejuicios raciales y la intolerancia. Se creó en 1949 y uno de sus primeros logros fue redactar el Convenio Europeo de Derechos Humanos. Para permitir que los ciudadanos ejercieran sus derechos conforme al Convenio, creó el Tribunal Europeo de Derechos Humanos. Cuenta con 47 miembros, incluidos los 27 de la UE.

FUENTE: http://europa.eu.

C) La Comisión Europea

Es el brazo ejecutivo de la UE e iniciadora de las propuestas legislativas. Es independiente de los Gobiernos nacionales. Al igual que el Parlamento y el Consejo, se creó en los años cincuenta al amparo de los tratados constitutivos de la UE.

Funciones básicas

— *Proponer legislación al Parlamento y al Consejo.* Estas propuestas deben tener por objetivo defender los intereses de la Unión y de sus ciudadanos, y no los de países o sectores industriales específicos. Por ello, está en contacto permanente con una amplia gama de grupos de interés y con dos organismos consultivos, el Comité Económico y Social y el Comité de Regiones. También pide las opiniones de los Parlamentos y Gobiernos nacionales.

RECUADRO
¿Qué es el principio de subsidiariedad?

La Comisión Europea sólo *propondrá* si considera que un problema no puede ser solucionado con mayor eficacia a escala nacional, regional o local. Esta forma de abordar los problemas al nivel más bajo posible se llama «principio de subsidiariedad».

— *Ejecución de las políticas de la UE y del presupuesto.* Por ejemplo, gestiona la PAC o la política de la competencia, donde la Comisión tiene poder para autorizar o prohibir fusiones entre empresas. También gestiona programas comunitarios como Interreg y Urban (cuyo objeto es crear asociaciones transfronterizas entre regiones y contribuir a regenerar zonas urbanas degradadas) o el programa Erasmus, de intercambio de estudiantes a escala europea.

© Ediciones Pirámide

— *Hacer cumplir la legislación europea (junto con el Tribunal de Justicia).*
— *Representar y defender los intereses de la UE en la escena internacional.* Por ejemplo, la Comisión es portavoz de la UE en foros internacionales tales como la Organización Mundial de Comercio. También tiene la responsabilidad de negociar acuerdos internacionales en nombre de la UE, como es el Acuerdo de Cotonú (véase el apartado 3.2, «La política comercial común»).

D) El Tribunal de Justicia

Fue creado en 1952 en virtud del Tratado CECA. Tiene su sede en Luxemburgo y sus **funciones** son las siguientes:

— *Garantizar que la legislación de la UE se interprete y se aplique del mismo modo en todos los países de la Unión,* a fin de que la ley sea igual para todos.
— *Garantizar que los Estados miembros y las instituciones de la UE cumplan la ley.* Tiene poder para resolver conflictos legales entre Estados miembros, instituciones de la UE, empresas y particulares.

Está formado por un juez de cada Estado miembro y asistido por ocho «abogados generales», designados por acuerdo conjunto de los Gobiernos de los Estados miembros por seis años, renovables. Para ayudar al Tribunal a hacer frente al gran números de casos que se le presentan y ofrecer a los ciudadanos una mejor protección legal se creó, en 1988, un Tribunal de Primera Instancia, competente para pronunciarse en determinados asuntos.

E) El Tribunal de Cuentas

Con sede en Luxemburgo, fue creado en 1975, con la función de comprobar que los fondos de la UE se utilizan correctamente. Está compuesto por un miembro de cada país de la UE, designado por el Consejo por un período renovable de seis años. Los miembros eligen a uno de ellos como presidente, por tres años.

Para llevar a cabo su función, puede investigar la documentación de cualquier persona u organización que gestione los ingresos o gastos de la UE. Los auditores realizan frecuentes viajes de inspección a otras instituciones y cualquier país que reciba ayuda de la UE, debido a que, aunque el trabajo del Tribunal contempla fundamentalmente los fondos de los que es responsable la Comisión, más del 80% del gasto de la UE es gestionado por las autoridades nacionales. El Tribunal no tiene facultades jurisdiccionales propias. Si sus auditores descubren fraudes o irregularidades, informan a la Oficina Europea de Lucha contra el Fraude.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Conéctate

LAS INSTITUCIONES COMUNITARIAS FUNDAMENTALES

En la página de la Unión Europea, http://ec.europa.eu/index_es.htm, puedes encontrar información acerca de los organismos e instituciones comunitarias. A partir de la misma, responde las siguientes cuestiones relacionadas con la Comisión Europea:

1. ¿Quién es el actual presidente de la Comisión Europea?
2. ¿Quién elige a los comisarios europeos?
3. ¿Cómo decide la Comisión Europea?
4. ¿Cómo se elabora una propuesta legislativa?

Responde las siguientes cuestiones relacionadas con el Parlamento Europeo:

1. ¿Quién es el actual presidente del Parlamento Europeo?
2. ¿Qué número de escaños tiene cada grupo político?
3. ¿Cuántos escaños le corresponde a España en el Parlamento?
4. ¿Qué significado tiene la «codecisión»?

Responde las siguientes cuestiones relacionadas con el Consejo de la Unión Europea:

1. ¿Quién es en la actualidad el secretario general del Consejo?
2. Si, por ejemplo, el Consejo de medio ambiente se reuniese en el segundo semestre de 2018, ¿por quién estaría presidida la reunión? Consulta la lista de las presidencias del Consejo de la UE hasta junio de 2020.
3. ¿Cuál es el número total de votos en la actualidad? ¿Cuántos tiene España?
4. ¿Cuántos votos mínimos se necesitan en la actualidad para alcanzar la mayoría cualificada?

© Ediciones Pirámide

2.2. Instituciones financieras

A) El Banco Central Europeo

RECUADRO
El Banco Central Europeo

«Con arreglo a los procedimientos previstos en el presente Tratado, se crean un Sistema Europeo de Bancos Centrales (denominado en lo sucesivo «SEBC») y un Banco Central Europeo (denominado en lo sucesivo «BCE»)...»

Artículo 8 del Tratado CE.

Fue creado en 1998, al amparo del Tratado de la Unión Europea, y tiene su sede en Frankfurt (Alemania). Sus **funciones** son:

— Mantener la estabilidad de los precios en la zona euro.
— Fijar las grandes líneas y ejecutar la política monetaria de la zona euro.

Para ello trabaja con el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), que incluye a los bancos centrales de los 27 países de la UE. Sin embargo, solamente 17 países han adoptado hasta ahora el euro, constituyendo así la **«zona euro»** o «eurozona», y sus bancos centrales, junto con el BCE, forman el **«Eurosistema».**

Trabaja con total independencia, ya que ni él, ni los bancos centrales nacionales del Eurosistema ni ninguna de sus instancias decisorias pueden pedir o aceptar instrucciones de cualquier otra instancia.

Para mantener la estabilidad de los precios preservando el poder adquisitivo del euro controla que el incremento interanual de los precios al consumo sea inferior al 2% a medio plazo. Para ello, establece tipos de interés de referencia basándose en el análisis de los acontecimientos económicos y monetarios. El BCE aumenta los tipos de interés si desea contener la inflación y los baja si considera que el riesgo de inflación es limitado[8].

B) El Banco Europeo de Inversiones

Fue creado en 1958 por el Tratado de Roma como banco de préstamos a largo plazo de la UE. Su principal función consiste en prestar dinero para proyectos de interés europeo como, por ejemplo, cohesión y convergencia de la regiones, pequeñas y medianas empresas, sostenibilidad ambiental, innovación, transportes y energía.

[8] BCE (1999).

© Ediciones Pirámide

Es un banco sin ánimo de lucro que se autofinancia y que no depende del presupuesto de la UE. Se financia tomando préstamos en los mercados financieros. Sus accionistas son los Estados miembros de la UE, lo que le confiere en máximo grado de solvencia (AAA) en los mercados de capitales, permitiéndole obtener capital en condiciones competitivas y prestarlo en condiciones favorables.

C) Fondo Europeo de Inversiones

Fue creado en 1994 con el cometido de ayudar a las pequeñas empresas. Su accionista mayoritario es el Banco Europeo de Inversiones, junto con el cual forma el llamado Grupo BEI. No es una institución de préstamo ni gestiona subvenciones a empresas ni invierte directamente en ellas, sino que facilita garantías crediticias para promover la concesión de créditos.

ACTIVIDADES

Conéctate
LOS ÓRGANOS CONSULTIVOS DE LA UE

En la página de la Unión Europea puedes obtener información acerca de la estructura institucional de la misma. Estudia los órganos consultivos de la UE y contesta:

1. ¿A quién representa y qué función desempeña el Comité Económico y Social?
2. ¿Quién integra y qué papel desempeña el Comité de Regiones?
3. ¿Cuándo se crea y qué misión tiene el Defensor del Pueblo europeo?
4. ¿Cuándo se crea y qué misión tiene el Supervisor Europeo de Protección de Datos?

Investigación
ESPAÑA EN LAS INSTITUCIONES COMUNITARIAS

Responde las siguientes cuestiones relacionadas con la participación de España en las instituciones comunitarias:

1. ¿Con cuántos diputados cuenta en el Parlamento Europeo?
2. ¿Con cuántos representantes cuenta en la Comisión Europea, en el Consejo de la Unión Europea, en el Tribunal de Justicia y en Tribunal de Cuentas?

© Ediciones Pirámide

3. ¿Qué instituciones (agencias, oficinas o centros) tienen su sede en España?
4. ¿Qué instituciones comunitarias tienen representaciones en España?

3. ALGUNAS POLÍTICAS COMUNES

3.1. La política agrícola común (PAC)

a) La PAC original

El origen de la PAC estuvo marcado por las secuelas de los años de guerra en las que el abastecimiento de alimentos no estaba garantizado. Por ello, de las políticas comunes, la PAC ha sido la de mayor envergadura desde el punto de vista del presupuesto. Iniciada en 1962, sus objetivos centrales (artículo 39 del Tratado de Roma) eran:

— Incrementar la productividad agrícola.
— Garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola.
— Estabilizar los mercados.
— Asegurar al consumidor suministros a precios razonables.

Tres ***principios*** orientaron esta política:

— *Unidad de mercado:* libre circulación de productos agrarios entre los países miembros acompañada de precios garantizados comunes.
— *Preferencia comunitaria:* se defiende la producción comunitaria frente a la competencia exterior.
— *Solidaridad financiera:* todos los países miembros financian, a través del presupuesto, los costes de la PAC. El fondo establecido para financiar la PAC fue, hasta la reforma de 2005, el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agraria (FEOGA).

b) Los instrumentos de la PAC tradicional

La PAC tradicional se ha articulado en torno a dos pilares: la política de mercados y precios, financiada por la *Sección Garantía,* y la política socioestructural, financiada por la *Sección Orientación.* Desde la creación del FEOGA, en 1962, se produjo un gran desequilibrio entre ambas secciones, a favor del FEOGA-Garantía que vino absorbiendo alrededor del 95% del gasto agrario de la Unión Europea.

© Ediciones Pirámide

Política de mercados y precios

El instrumento por excelencia de esta política es la *Organización Común de Mercado (OCM),* que es el conjunto de normas que regulan la producción y comercialización de un producto agrario. El 95% de la producción agrícola final está regida por reglamentos de organización de mercados. Todas se han caracterizado por un marcado intervencionismo protegiendo la producción interior.

Tradicionalmente, la intervención ha consistido en fijar, por producto y campaña, unos *precios de garantía* más elevados que los del mercado mundial y establecer una protección en frontera para encarecer las importaciones. Para permitir a los agricultores de la Unión competir en el mercado mundial se les concede un subsidio a la exportación (restitución a la exportación) compensándoles de la diferencia entre los precios de la Unión y los precios mundiales más bajos.

Por tanto, la PAC ha utilizado tradicionalmente el *precio* como mecanismo para subsidiar las rentas de los agricultores.

La política estructural común

Ha ido surgiendo por etapas desde 1972: modernización de las explotaciones agrícolas, formación profesional, acciones para mejorar la transformación y la comercialización, medidas para promover las agrupaciones de productores, y acciones específicas en determinadas regiones desfavorecidas, etc. La política estructural se ha ido modificando poco a poco desde 1975, estableciéndose a un nivel cada vez más regional.

c) Los problemas y las razones de la reforma de la PAC

La PAC condujo a un rápido incremento de la oferta interior y a partir de los ochenta alcanzaba su objetivo de la autosuficiencia alimentaria. Sin embargo, la CEE tuvo que enfrentarse a la aparición de *voluminosos excedentes estructurales* en una serie de productos, una *competencia en los mercados internacionales* a precios anormalmente bajos y unos *precios altos en el mercado comunitario* para los consumidores e importantes repercusiones en terceros países. Simultáneamente iban surgiendo nuevas preocupaciones y presiones especialmente relacionadas con el medio ambiente.

Aunque se produjeron algunos cambios en la PAC en los ochenta como límites en la producción (por ejemplo, las cuotas lecheras en 1983) que contribuyeron a reducir los excedentes, en general no sirvieron para solucionar los crecientes problemas y retos a los que debía enfrentarse, por lo que la PAC debía reformarse. Concretando, las razones que empujaron las reformas de la PAC fueron:

© Ediciones Pirámide

— El *elevado coste de la PAC,* ya que absorbía en torno a las dos terceras partes del presupuesto comunitario (coste de almacenamiento por la retirada de producción cuando ésta era excesiva para evitar la caída de precios, restituciones a las exportaciones, etc.). Se consideraba excesivo si se comparaba con la escasa participación del sector agrario en el conjunto de la economía de la UE, ya que restringía las dotaciones a otras políticas y objetivos comunes de la Unión.

— La *presión internacional* ejercida en el seno del GATT. En 1986 se inició la Ronda Uruguay introduciendo en las negociaciones la liberalización del comercio mundial de productos agrarios y, por consiguiente, las exigencias de reducción de la protección de la PAC. El papel de la UE y los compromisos que asume en las negociaciones comerciales multilaterales se considera fundamental, ya que es el mayor importador y el segundo exportador mundial de alimentos (es líder mundial en la producción mundial en varios productos, como el aceite de oliva, las carnes, el vino, el whisky y otras bebidas alcohólicas).

— La *distribución del gasto agrario no ha sido equitativo,* ya que la mayor parte del mismo se dirigía hacia las explotaciones y países más rentables. La propia Comisión estimó que el 80% de las ayudas concedidas por el FEOGA se destinaban a un 20% de las explotaciones, las de mayor dimensión.

— La *presión social por el impacto de la agricultura sobre el medio ambiente y la salud pública.* Así, el elevado crecimiento de la productividad del sector se debía, en buena medida, a la utilización de tecnologías químico-biológicas agresivas (fertilizantes, abonos, plaguicidas, etc.) y la sobreexplotación de los recursos naturales[9].

d) Las sucesivas reformas de la PAC

Todas estas razones condujeron finalmente a la aprobación, en 1992, de la primera reforma de la PAC, ***Reforma Macsharry,*** de la que se pueden destacar dos aspectos: *a*) la reducción de los precios agrarios junto con el establecimiento de ayudas directas compensatorias por hectárea de cultivo o por cabeza de ganado, y *b*) medidas de acompañamiento tales como ayudas a la forestación de tierras agrícolas o las ayudas medioambientales.

La citada reforma no fue considerada suficiente a juzgar por las presiones de terceros países y tenía sus defectos (complejidad burocrática, gran cantidad de productos mediterráneos que dejó fuera, etc.). Por ello se aprobó una nueva re-

[9] Véase el capítulo 8, dedicado a los problemas ambientales.

© Ediciones Pirámide

forma de la PAC en 1999, conocida como ***Agenda 2000,*** de la que destacan los siguientes elementos:

- Fomentar la *competitividad* de la agricultura europea, a través de la reducción de precios para fomentar las exportaciones.
- Una *política de desarrollo rural,* que fomentaba muchas iniciativas rurales y, al mismo tiempo, ayudaba a los agricultores a reestructurar sus explotaciones, diversificar sus productos y mejorar la comercialización.
- Establecer un *límite máximo al presupuesto.*

En 2003 se acordó otra reforma fundamental, la llamada ***Reforma Intermedia,*** para hacer frente a los nuevos retos de la ampliación de la UE y de una nueva ronda de negociaciones en el seno de la OMC, la Ronda de Doha. Los principales aspectos de esta reforma son:

- *Desacoplamiento y pago único.* Se establece una ayuda única por explotación disociada de la producción (es decir, que no está vinculada a la producción de ningún producto específico ni a la cantidad producida, por lo que deja libertad a los agricultores para producir lo que necesita el mercado).
- *Condicionalidad.* El pago de las ayudas se subordina al respeto de una serie de normas relativas al medio ambiente, seguridad alimentaria, salud y bienestar de los animales y sanidad vegetal.
- *Modulación dinámica.* Reducción progresiva de los pagos directos en el período 2005-2012 para financiar con el ahorro medidas de desarrollo rural.
- *Reforzamiento del desarrollo rural sostenible.*

En consonancia con el giro en los objetivos de la PAC, la Unión ha modificado el mecanismo tradicional de gestión de los gastos agrarios (el FEOGA y sus dos orientaciones), sustituyéndolo por dos nuevos fondos: el Fondo Europeo Agrícola de Garantía (el FEAGA) y el Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural (FEADER)[10]. El primero financia las medidas de mercado y pagos directos y el segundo se ocupa del desarrollo rural y los programas medioambientales. Se han incrementado y seguirá dotándose de más recursos al desarrollo rural a costa de la reducción del FEAGA. En conjunto, el gasto de la PAC es el que menos crece en el período 2006-2013 y ya no será el capítulo del presupuesto más dotado.

[10] Reglamento (CE) n.º 1290/2005 del Consejo, de 21 de junio de 2005, por el que se establece un marco jurídico único para la financiación de los gastos correspondientes a la PAC, creando estos dos nuevos fondos.

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
Ejemplo

Los agricultores y otros habitantes de las zonas rurales podrán beneficiarse de ayudas para medidas como la modernización de los edificios y maquinaria agrícola, la transformación alimentaria, mejora de la calidad de los productos y la comercialización de productos de calidad, la creación de agrupaciones de productores en los nuevos Estados miembros, la promoción del turismo, la protección y conservación del patrimonio rural, medidas agroambientales para mejorar el medio ambiente, la artesanía rural, ayuda a jóvenes para que monten explotaciones agrícolas, etc.

Asimismo, con el fin de simplificar el marco jurídico de la PAC, la Unión creó la **OCM única**[11], que reúne las 21 OCM existentes, entrando en vigor el 1 de enero de 2008.

Pero las reformas no han terminado, y así, en noviembre de 2008, el Consejo de Ministros alcanzó un acuerdo sobre propuestas de reformas de la PAC, denominado **«Chequeo médico»** de la PAC, siendo aprobados los textos legislativos en enero de 2009 con el fin de preparar la PAC para la revisión del presupuesto de 2013 y dar respuesta a nuevos desafíos, como la lucha contra el cambio climático, la conservación de la biodiversidad; la gestión de las aguas y las energías renovables.

CASO DE ESTUDIO 6.5
Fuertes críticas al informe «La PAC en el horizonte 2020»

«(...) El comisario europeo de Agricultura (...) ha presentado su informe «La PAC en el horizonte 2020» (COM(2010)7672/5) (...) El documento parte de definir como estratégico "el futuro a largo plazo de las zonas agrícolas y rurales". Es curioso porque coincide con las palabras del Papa Benedicto XVI quien el 14 de noviembre decía "parece decisivo un relanzamiento estratégico de la agricultura". El documento asegura que uno de los pilares de esa PAC nueva debe ser "garantizar la seguridad alimentaria para responder a la demanda alimentaria global que crecerá un 70 % de aquí a 2050" (la UE es el primer exportador mundial de alimentos y éstas representan el 6,8 % de las exportaciones totales de la UE) y ayudar a que esos productos sean "variados, de calidad y de valor", producidos de forma duradera, respetuosa con el medio ambiente, la calidad del agua, la sanidad animal y vegetal, etc. Y finalmente debe garantizarse la viabilidad de las colectividades rurales para las que lo agrícola es la

[11] Reglamento (CE) n.º 1234/2007 del Consejo, de 22 de octubre de 2007.

© Ediciones Pirámide

fuente creadora de empleo a escala local. Nada que objetar a todo ello (...).

Se asegura que el rol de la agricultura es producir bienes alimentarios. ¡Bien! ¡Por fin se dice y conviene recalcarlo! La agricultura está para producir alimentos. ¡Sí! La UE debe responder a esas demandas en un mercado globalizado y con una volatilidad creciente en precios. Y se advierte que la nueva PAC entrará en vigor tras, o en el marco, de una crisis que ha afectado duramente a las rentas agrarias que son hoy un 40 % inferiores por unidad de trabajo a las de otros sectores y un 50 % menos en zonas rurales que en urbanas (datos del documento comentado). De ahí concluye marcando tres objetivos: 1) una producción alimentaria viable; 2) una gestión sostenible de los recursos naturales, y 3) un desarrollo territorial equilibrado. Esto, como se ve, no es nuevo. Viene ya en todos los documentos sobre la PAC desde hace décadas.

¿Qué quiere decir lo anterior? Que la propuesta que nos llega está desequilibrada entre sus fines y medios agrarios y sus fines y medios ecológicos o medioambientales y, a su vez, entre ambos. Y que se puede estar de acuerdo con los primeros y, al tiempo, altamente en desacuerdo con los segundos. De hecho, tiene una deriva —parece— demasiado ecologista, poco acorde con los intereses productivos y de rentas y que ya ha suscitado críticas. Veamos las respuestas al documento habidas hasta ahora, para comprender mejor este galimatías.

¿Qué reacciones han tenido los países más implicados en la PAC y más perceptores de ayudas? El informe PAC 2020 ha tenido ya la aprobación general del ministro de Agricultura francés, del ministro de Agricultura alemán y del ministro de Agricultura italiano (...) Pero todos ellos ya han manifestado, al tiempo, su preocupación por el *verdissement* de la PAC (el «reverdecimiento» de la PAC), porque sólo se traduce en «más restricciones a la producción y más apilamiento de papeles a rellenar», como ha afirmado la Federación de Agricultores alemanes DBW, uniéndose a la todopoderosa FNSEA francesa (...)

Porque el problema es que la UE va a tratar en esta revisión de reducir aún más la parte de su presupuesto atribuido a la agricultura (...).

Y ¿qué han dicho nuestras organizaciones? ASAJA nacional reclama un presupuesto ambicioso para afrontar los planes previstos; busca el cómo para la garantía de nuevas energías alternativas; lamenta que no se refuerce la posición de agricultores y ganaderos en la cadena; pide cambios en la legislación nacional sobre derecho de competencia; reclama iguales derechos —reciprocidad— para los productos importados en términos de empleo, seguridad social, etc., y pide simplificar las reglas de ecocondicionalidad (...).

Las Cooperativas agroalimentarias señalan que las últimas reformas lejos de asegurar las rentas agrarias las han deteriorado, por eliminar los instrumentos de gestión de mercados en momentos de crisis, unidos a una alta volatilidad de los precios, y que hay una distribución altamente concentrada frente a una oferta muy atomizada y en ese contexto no se permiten acuerdos interprofesionales regulatorios por culpa de la Ley de Defensa de la Competencia.

COAG afirma que la propuesta es decepcionante a la hora de concretar mecanismos de regulación de mercados: y añade que con una UE a 27 y unos fondos PAC congelados desde 2003 y presupuestados para una UE-15, no se podrán lograr los objetivos. Tienen razón. No hay garantías para precios, ni para situaciones de crisis, ni para el equilibrio en la cadena de valor. UPA recopila la propuesta pero nada afirma de ella. Habrá que estar a la espera para saber su opinión. Por su parte, la Unión deja claro que la nueva PAC no irá en la buena dirección hasta que no se garantice presupuesto suficiente y se oriente hacia los agricultores a título principal, pide un presupuesto suficiente para financiar la PAC, mecanismos regulatorios de mercado para garantizar rentas y que no haya renacionalización de la Política Agrícola Común.

¿Mi opinión? (...) Tenemos una nueva propuesta que no nos permite estar seguros con los cambios que propone. Sólo sabemos que viene con intención de reducir nuestras percepciones (más de 7.000 millones de euros, siendo el segundo perceptor tras Francia) y que no debemos permitirlo. Es seguro también que se querrán distribuir esos fondos de otro modo. Habrá que estudiarlo. Pero en el frontispicio de la nueva PAC habría que grabar a fuego algunos principios:

1. La seguridad alimentaria es y va a ser un elemento de soberanía de la UE irrenunciable frente a terceros. No estamos ya en finales del siglo XX, estamos en otro momento y el nuevo centro gravitacional de todo, también de los alimentos, está en los países emergentes de Oriente.
2. Vamos a altas volatilidades. Si se quiere asegurar rentas y por ende población rural (asentamientos) es necesario garantizar mecanismos de regulación de crisis, eficaces y donde quepa la defensa del pequeño frente al grande.
3. En ese contexto es imprescindible volver al origen en materia de defensa de la competencia. La ley no puede ser igual para la agricultura que para la aviación, la banca, la gran química, las energéticas, etc., etc. Debe ser, como la agricultura, singular.
4. Los intercambios comerciales deben venir unidos al principio de igualdad y reciprocidad. No se pueden admitir para terceros reglas de producción, sociales o medioambientales, que estén vetadas en nuestras propias reglas.
5. El presupuesto agrario no debe ser recortado y las ampliaciones a los nuevos Estados miembros habrá que hacerlas con cargo a otros recursos, incluido el famoso «cheque británico» que hoy carece de sentido.
6. La política agraria es una política de producción de alimentos, que son preciosos y escasos. No la mezclemos con la ecología cuyos fines son otros, pero que pretenden actuar sobre el patrimonio agrario por su creación de aquellos bienes públicos que aprovecha la sociedad pero que no remunera a sus productores los agricultores/forestales; pues los bienes raíces que los producen son privados y sus propietarios deben ser remunerados.
7. No he visto referencias a primar a los agricultores por la capacidad de mitigación del CO_2 que sus plantaciones aportan, sean en cultivos anuales, permanentes o forestales. Ese "bien público" debería estar remunerado y reconocido.»

FUENTE: Lamo de Espinosa, J. (2010): Carta al Director, *Vida Rural* n.º 320.

ACTIVIDADES

Elaboración de informe
LA POLÍTICA AGRARIA COMÚN

A partir de las cuestiones analizadas en este apartado, del contenido de las políticas comunitarias que aparece en la página web de la UE y de la amplia y variada información disponible, elabora un pequeño informe acerca de la trayectoria de la política agraria común que contemple los siguientes elementos:

1. Cuántas reformas ha experimentado la PAC en los últimos 15 años.
2. Qué objetivos marcaron la PAC en sus orígenes.
3. Hacia qué objetivos discurre la PAC actualmente.

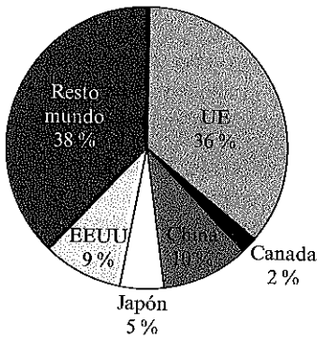
© Ediciones Pirámide

© Ediciones Pirámide

4. Qué porcentaje del presupuesto de la Unión representa. ¿Seguirá siendo el capítulo del presupuesto al que más recursos se le asignen?
5. Cuál es la importancia de la UE en el comercio mundial de alimentos.

3.2. La política comercial común (PCC)

Como hemos tenido ocasión de comprobar en el capítulo 2, la UE es el principal protagonista del comercio mundial de bienes y servicios, representando alrededor del 40% del mismo. La profundización de su proceso de integración y las sucesivas ampliaciones han intensificado el comercio intracomunitario. Sin embargo, el comercio con terceros continúa siendo de tal envergadura, que la Unión Europea sigue siendo el primer exportador mundial de mercancías (un 12,6% en 2009), pese a la importante redistribución de las cuotas de mercado entre los países emergentes y desarrollados (18,2% de la exportación mundial en 2004). Es el primer exportador mundial de servicios comerciales (casi el 46% del comercio mundial de servicios en 2009), el primer exportador mundial de productos manufacturados dominando los mercados de productos de alta calidad y el primer donante de asistencia técnica al comercio.



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos de la OMC.

Gráfico 6.1. Participación de la UE en las exportaciones mundiales.

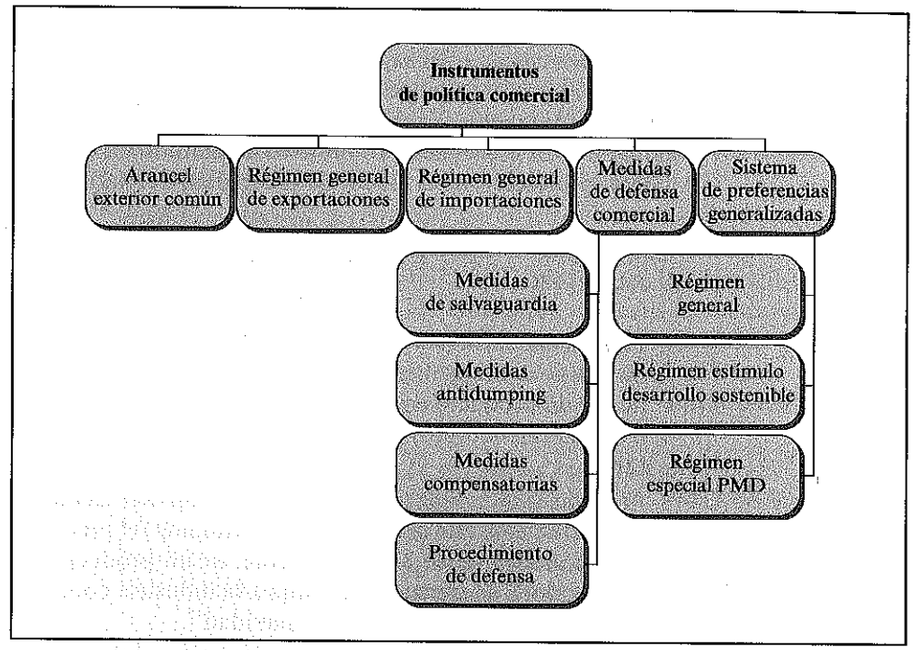
En consecuencia, la UE ha desempeñado un papel muy destacado en las negociaciones comerciales multilaterales (en el seno del GATT/OMC) y bilaterales

© Ediciones Pirámide

dada su orientación internacional[12] y por su capacidad para negociar con una sola voz con sus socios comerciales al establecerse una política comercial común en el Tratado de Roma (artículo 110), actualmente establecida en el artículo 131 del Tratado CE.

El *ámbito* de aplicación de la PCC cubre las negociaciones y celebración de acuerdos internacionales en los ámbitos del comercio de mercancías, de servicios y propiedad intelectual.

a) Principales instrumentos de la política comercial



Esquema 6.2. Instrumentos de la política comercial.

Los principales instrumentos de la PCC son:

— El ***arancel exterior común,*** elemento esencial de la unión aduanera europea. La UE otorga como mínimo el trato de nación más favorecida

[12] Este espíritu se constata en el Tratado de Roma al recogerse en el artículo 110 (131 del Tratado de Niza), «... los Estados miembros se proponen contribuir... al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias».

© Ediciones Pirámide

(NMF) a todos los miembros de la OMC, situándose el promedio de los aranceles NMF en torno al 6,5% en 2006, con unos tipos que oscilan entre el 0% y el 604,3% (aplicado a la isoglucosa), recayendo los tipos más elevados sobre los productos agropecuarios.

— El ***régimen general de importaciones,*** basado en el principio de *libertad de importación de los productos originarios de terceros países,* sin perjuicio de las posibles medidas de vigilancia y salvaguardia. Constituyen excepciones al régimen general ciertos productos agrícolas y textiles, ciertos productos en virtud de los convenios y tratados internacionales[13] y las importaciones procedentes de determinados países terceros con comercio de Estado[14].

— El ***régimen común a las exportaciones,*** basado en el principio de *libertad de las exportaciones,* aunque no es obstáculo a la aplicación de medidas de salvaguardia relativas a prevenir una situación crítica debido a una escasez de productos esenciales, por motivos de moralidad, orden y seguridad públicas, protección de la salud, de protección del patrimonio nacional cultural, etc.

— Las ***medidas de defensa comercial:*** medidas de salvaguardia, antidumping y compensatorias.

- *Medidas de salvaguardia.* Para poder recurrir a éstas, por ejemplo, estableciendo contingentes de importación, es necesario que las importaciones de un producto en la Unión aumenten de tal manera que provoquen o amenacen con provocar un perjuicio grave a los productores comunitarios.
- *Medidas antidumping.* La UE podrá imponer derechos antidumping cuando se constate la existencia de dumping (el precio de exportación a la Unión es inferior al valor normal de un producto similar en el país exportador), la existencia de daño a la industria comunitaria y sea positivo para los intereses de la Comunidad[15].
- *Medidas compensatorias.* La UE podrá imponerlas cuando se produzcan exportaciones subvencionadas a la Unión siempre que la subvención sea específica, se haya producido un daño grave a la industria comunitaria y teniendo en cuenta, también, el interés de la Comunidad.

[13] Como la Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestre (CITES), la Comisión para la Conservación de los Recursos Marinos Vivos del Antártico.

[14] Régimen común aplicable a las importaciones de determinados países terceros, Reglamento (CE) 519/94: Albania, los países de la CEI y algunos de Asia.

[15] Los intereses comunitarios son los de la industria y los usuarios y consumidores.

© Ediciones Pirámide

- *Procedimiento para la defensa de los intereses de los exportadores comunitarios en los mercados internacionales*[16], que permite a los operadores económicos y a los Estados miembros pedir a las instituciones comunitarias que reaccionen frente a los obstáculos al comercio por parte de terceros países.

— El ***sistema de preferencias generalizadas (SPG).*** El SPG[17] de la UE ofrece aranceles más bajos o un acceso en franquicia arancelaria al mercado de la Unión a las importaciones procedentes de 176 países y territorios en desarrollo. Los países beneficiarios cuentan con tres regímenes:

- *Régimen general:* ofrece el trato preferencial básico a los países beneficiarios. Las preferencias arancelarias difieren en función de la sensibilidad del producto en cuestión: los productos *no sensibles* tienen acceso libre de aranceles al mercado de la UE, mientras que los productos *sensibles* se benefician de una reducción arancelaria.
- *Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza (SPG+):* se puede conceder a países que: *a*) hayan ratificado y aplicado los convenios de la ONU/OIT relativos a los derechos humanos y de los trabajadores, y los convenios relativos al medio ambiente y a los principios de gobernanza, y *b*) se consideren países vulnerables. En virtud del actual esquema, se concede a 16 países en desarrollo un acceso libre de aranceles al mercado de la Unión para el período 2009-2011.
- *Régimen especial a favor de los países menos desarrollados (PMD):* se concede a los países que figuren en la lista de PMD de las Naciones Unidas, quedando los aranceles totalmente suspendidos para todos los productos procedentes de estos países, a excepción del armamento y municiones (régimen comercial «todo menos armas»).

Los regímenes preferenciales podrán retirarse con carácter temporal (en caso de incumplimiento grave de los convenios mencionados, por prácticas comerciales desleales graves, etc.). La normativa también prevé la posibilidad de restablecer los aranceles para un producto cuya importación conlleve o pueda conllevar dificultades graves para los productores de la UE (cláusula de salvaguardia).

[16] Reglamento (CE) n.º 3286/94 del Consejo, de 22 de diciembre de 1994.

[17] En 1968, la UNCTAD, recomendó la aplicación de un sistema de preferencias comerciales a todos los PED. La Comunidad Europea fue la primera que estableció un SPG en 1971 y desde entonces ha registrado diversas revisiones. El actual esquema de preferencias corresponde al período 2009-2011.

© Ediciones Pirámide

b) Los acuerdos comerciales

RECUADRO
Competencias comerciales

«La Comunidad podrá celebrar con uno o varios Estados o con organizaciones internacionales acuerdos que establezcan una asociación que entrañe derechos y obligaciones recíprocas, acciones comunes y procedimientos particulares.»

Artículo 216 TUE.

Basándose en esta capacidad, la Unión viene participando activamente en el sistema multilateral de comercio al tiempo que negocia y concluye una amplia gama de acuerdos comerciales con muchos países o grupos de países motivados por consideraciones históricas, económicas, de desarrollo y geopolíticas, de gran extensión geográfica. En consecuencia, el régimen exclusivamente NMF sólo se aplica a nueve miembros de la OMC[18], que proporcionan el 27,5% de las importaciones de la UE (dato de 2007, frente al 30% en 2005).

En general son acuerdos amplios que contemplan diversas formas de establecimiento y refuerzo de las relaciones mutuas. En el ámbito comercial, contemplan la liberalización del comercio de productos industriales, limitada en el comercio de productos agropecuarios y, en algunos casos, también incluyen los servicios y, en casi todos, la liberalización es asimétrica, al liberalizar los interlocutores de la UE a un ritmo más lento que la UE y a lo largo de períodos de transición diferentes para reflejar las necesidades nacionales y regionales.

Los acuerdos abarcan, entre otras, las siguientes esferas: los obstáculos técnicos, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la política de competencia, la contratación pública, la liberalización de las corrientes de inversión y de capital, instrumentos de defensa comercial y solución de diferencias, así como disposiciones relativas al medio ambiente y consideraciones sociales, de cooperación política y cultural.

RECUADRO
La Unión Europea y la Organización Mundial de Comercio

La actuación de la UE en el sistema multilateral de comercio es considerada muy relevante, dada su importancia como principal protagonista en el comercio mundial. Al mismo tiempo, los contenidos derivados de las sucesivas negociaciones han ido condicionando, en gran medida, el contenido de la política comercial de la UE.

En general, la propia OMC (OMC, 2009) considera que la UE cumple sus obligaciones en materia de *notificaciones*, en las resoluciones del Órgano de Solución de Diferencias, en establecer un entorno más estable y transparente, al trabajar en la simplificación de sus procedimientos aduaneros, en ser uno de los principales contribuyentes de la *asistencia técnica al comercio*, que se proporciona en el marco de la ayuda para el comercio, en propiciar una *participación creciente de países* en el sistema multilateral, en apoyar el *desarrollo sostenible*, etc.

Sin embargo, la OMC también considera que hay aspectos en los que la contribución de la UE puede mejorar; así, por ejemplo, se señala que las subvenciones a las exportaciones (sobre todo de productos agrícolas), aunque en disminución, siguen siendo relativamente elevadas, y que la amplia red de acuerdos comerciales preferenciales, junto a su sistema de preferencias unilaterales, añaden complejidad a su régimen arancelario.

[18] Se trata de Australia, Estados Unidos, Hong Kong, China, Nueva Zelanda, Corea, Singapur y el Taipei chino, que generan aproximadamente el 36% de su comercio de mercancías.

© Ediciones Pirámide

Acuerdos con países y grupos de países europeos

a) Los países candidatos

La condición de candidato a la UE es una gran ventaja para los países que solicitan su adhesión, ya que supone un impulso en el avance a la adaptación a los estándares europeos, y, por otro lado, permite al país beneficiarse de la ayuda de preadhesión. Son países candidatos Turquía, Croacia y la Antigua República Yugoslava de Macedonia. La UE ha recibido nuevas solicitudes de adhesión por parte de Montenegro (diciembre de 2008), Albania (abril de 2009) e Islandia (julio de 2009).

b) Espacio Económico Europeo

La creación del EEE en 1994 extendió el mercado interior de la UE a los entonces seis Estados miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio. De ellos, Suiza[19] decidió no participar y otros tres miembros (Austria, Finlandia y Suecia) se incorporaron a la Unión en 1995. Por tanto, sigue estando en vigor para Islandia, Liechtenstein y Noruega. Dispone la libre circulación de mercancías (salvo los productos agropecuarios, que sólo se incluyen en medida muy limitada), personas, servicios y capitales. Se aplican disposiciones horizontales a la política social, la protección del consumidor, el medio ambiente, el derecho de las sociedades y la estadística.

Acuerdos comerciales con países vecinos de Europa: la política europea de vecindad (PEV)

Con motivo de la incorporación de 12 nuevos Estados miembros a la UE surgió la necesidad de establecer relaciones con los nuevos vecinos y reforzar las existentes con los vecinos tradicionales, a través de una PEV.

[19] La relación entre la UE y Suiza se rige por el acuerdo entre la UE y Suiza de 1972, por el que se establecieron normas de competencia y el libre comercio de mercancías y un total de 16 acuerdos bilaterales, de los que los siete primeros entraron en vigor en junio de 2002.

© Ediciones Pirámide

La iniciativa se extiende a los países del Mediterráneo (Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Autoridad Nacional Palestina, Siria y Túnez), a los nuevos vecinos del este de Europa (Ucrania, Moldavia, Bielorrusia) y a la región del sur del Cáucaso (Georgia, Armenia y Azerbaiyán). En el caso de los países mediterráneos, la PEV viene a reforzar el Proceso de Barcelona.

a) Países mediterráneos

En 1995, la UE aprobó su política común mediterránea, conocida como Proceso de Barcelona, teniendo como objetivo garantizar la paz, la estabilidad y la prosperidad de la región mediterránea. Una parte sustancial de esta política es su aspecto comercial que pretende el establecimiento de una zona de libre comercio entre la UE y los países mediterráneos para 2010, que comprenda el libre comercio de productos no agrícolas y la liberalización progresiva del comercio de bienes y servicios agrícolas.

La zona de libre comercio está siendo establecida, por un lado, mediante la concertación de *acuerdos de asociación entre la UE y cada país tercero mediterráneo*[20] y, por otro lado, mediante la concertación de *acuerdos de libre comercio entre los propios países mediterráneos.* La UE apoya la integración regional de los países mediterráneos[21].

b) Acuerdos de estabilización y asociación con los Balcanes occidentales

La UE ha seguido desde la desintegración de Yugoslavia una estrategia de estabilización y asociación con los países de la región de los Balcanes occidentales[22]. La UE ha otorgado preferencias comerciales autónomas prorrogadas hasta el 31 de diciembre de 2010, por las que el 95% de sus productos entran libres de derechos al mercado comunitario, a excepción de azúcar, carne de ternera y determinados productos del vino y de la pesca, que están sujetos a contingentes.

El establecimiento de acuerdos de estabilización y asociación consolida las mencionadas preferencias y tienen por objetivo llegar, gradualmente, a establecer

[20] Los interlocutores comerciales del Mediterráneo son Argelia, la Autoridad Palestina, Egipto, Israel, Jordania, el Líbano, Marruecos, Siria, Túnez y Turquía. Libia tiene la condición de observador desde 1999.

[21] Como, por ejemplo, el Acuerdo de Agadir concertado entre Marruecos, Túnez, Egipto y Jordania en vigor desde 2007; la Gran Zona Árabe de Libre Comercio y los Acuerdos Bilaterales de Libre Comercio entre varios de ellos.

[22] Albania, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Montenegro, Serbia y Kosovo.

© Ediciones Pirámide

una zona de libre comercio. Actualmente ya se han firmado todos los acuerdos con los seis países de la región.

Además, la UE ha respaldado la integración regional en el marco del Acuerdo de Libre Comercio de Europa Central (CEFTA).

Acuerdos comerciales con América Latina

En la década de los noventa, como consecuencia de los importantes cambios políticos y económicos de estos países, la UE impulsó los esfuerzos por incrementar el comercio, y fruto de ello han sido algunos de los acuerdos que exponemos.

a) México

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la UE y México entró en vigor en julio de 2000 para hacer frente al Acuerdo de Libre Comercio suscrito entre Estados Unidos, Canadá y México. El acuerdo abarca el comercio de bienes y servicios, la contratación pública, la competencia y las inversiones.

b) Chile

Las relaciones comerciales entre la UE y Chile se rigen por un Acuerdo de Asociación desde febrero de 2003 con un amplio contenido que incluye el diálogo político, de cooperación, económico y comercial. En relación al comercio de mercancías establece una liberalización progresiva y también una zona de libre comercio para los servicios y capitales.

Otros acuerdos comerciales

a) Sudáfrica

Las relaciones comerciales entre la UE y Sudáfrica se rigen por el Acuerdo en materia de Comercio, Desarrollo y Cooperación que entró en vigor en mayo de 2004. Prevé la liberalización asimétrica del comercio de bienes y servicios hasta 2012.

En 2007, la UE decidió incluir a Sudáfrica en las negociaciones para concluir un Acuerdo de Asociación Económica entre la UE y la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (SADC).

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

b) Acuerdos con los países de África, Caribe y Pacífico (ACP)

Los países ACP mantienen relaciones privilegiadas con la UE desde el Tratado de Roma, en el que se establece un régimen de asociación con las antiguas colonias de los Estados miembros. Desde entonces, la Unión ha firmado con este grupo de países sucesivos acuerdos[23].

El Acuerdo de Cotonou de 2000 ha sido el marco para las relaciones económicas y comerciales entre la UE y los países ACP hasta finales de 2007, por el cual estos últimos (excepto Sudáfrica) se han beneficiado de preferencias comerciales no recíprocas. La UE está negociando Acuerdos de Asociación Económica[24] (EPA) desde 2002 con seis configuraciones regionales que sustituirán a las preferencias unilaterales por preferencias bilaterales. Estos acuerdos están basados en cuatro pilares: *a*) la asociación, que comporta derechos y obligaciones para ambas partes; *b*) la integración regional; *c*) el desarrollo, que tiene en cuenta las limitaciones económicas, sociales y ambientales de estos países, y *d*) la vinculación con la OMC, a fin de facilitar la integración progresiva de los países ACP en la economía mundial.

A finales de 2008 se firmó un Acuerdo de Asociación Económica con el Caribe y hasta finales de 2009 se han firmado varios acuerdos provisionales a nivel de países y subregiones. Continúan las negociaciones para concluir acuerdos definitivos con las regiones de África y Pacífico.

Acuerdos en curso de negociación

a) Comunidad Andina y América Central

La UE mantiene relaciones comerciales bilaterales con cada uno de los países de ambas zonas con condiciones de acceso privilegiado al mercado comunitario gracias a su esquema del SPG+. En 2007 se iniciaron negociaciones para concluir un acuerdo de asociación birregional, que comprenda un acuerdo de libre comercio con la Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú) y otro con Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua).

[23] I Convenio de Yaundé (1963), II Convenio de Yaundé (1969), I Convenio de Lomé (1975, 4 países ACP), II Convenio de Lomé (1979, 58 países ACP), III Convenio de Lomé (1984, 65 países ACP extendido), IV Convenio de Lomé (1989, 68 países ACP extendido a 70 en 1995) y finalmente, el Acuerdo de Cotonou firmado por 78 países en 2000 y actualmente en vigor.

[24] Las configuraciones regionales son: África del Oeste, África Central, Comunidad de Desarrollo de África Austral (SADC), Región del Este y Sur de África, Caribe y Pacífico.

© Ediciones Pirámide

b) MERCOSUR

La UE y el MERCOSUR vienen negociando desde el año 2000 un acuerdo de asociación birregional que sustituiría a los previamente existentes y abarcaría cuestiones relacionadas con el diálogo político y cooperación, e incluiría una parte comercial que contemplaría el acceso al mercado de bienes, inversiones y movimientos de capitales, servicios, compras públicas, propiedad intelectual y competencia, entre otros. A pesar de las distintas rondas y encuentros celebrados, no se han producido avances sustanciales en la negociación.

Simultáneamente a la negociación con MERCOSUR, la UE y Brasil se encuentran inmersos en un proceso dirigido hacia una asociación estratégica, habiéndose celebrado hasta la fecha tres cumbres UE-Brasil, la última en Estocolmo en 2009.

c) Consejo de Cooperación del Golfo (CCG)

En 1990 se iniciaron las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre la UE y el CCG[25] que permanecen en punto muerto. Los países del CCG se benefician de un acceso preferencial al mercado comunitario en el marco del esquema del SPG de la UE.

d) India, República de Corea y ASEAN

En mayo de 2007 se iniciaron negociaciones para la conclusión de acuerdos de asociación entre la UE y la India, Corea y la ASEAN. El acuerdo con Corea del Sur ha sido firmado a finales de 2009 y se espera que entre en vigor a finales de 2010.

e) China y otros países del sudeste asiático

Las relaciones de la UE con China se llevan a cabo a través de dos cumbres anuales y de los distintos diálogos sectoriales de todo tipo. En el ámbito comercial, los instrumentos empleados son el Diálogo Económico y Comercial de Alto Nivel, el Diálogo sobre Inversiones y Comercio y una serie de grupos de trabajo de nivel mucho más técnico. El Diálogo de Alto Nivel tiene por objeto compensar el desequilibrio de flujos comerciales entre la UE y China.

Se están negociando diferentes acuerdos de colaboración y cooperación con otros países del sudeste asiático como Brunei, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam, habiéndose firmado en noviembre de 2009 un acuerdo con Indonesia.

[25] Arabia Saudita, Bahrein, los Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Qatar.

© Ediciones Pirámide

CASO DE ESTUDIO 6.6
¿Con qué otros fines se utiliza la política comercial?

La política comercial comunitaria se centra, como hemos estudiado en el anterior apartado, en la protección de los productores nacionales. Sin embargo, muchas de las medidas comerciales establecidas por la UE tienen finalidades muy diferentes a ésta. Veamos algunos ejemplos.

Protección de la salud y el medio ambiente

La UE, a través de los servicios aduaneros y junto con otros organismos nacionales, protege a sus ciudadanos efectuando controles sobre:

- Los peligros para la salud de alimentos, tales como la carne, las aves, la leche, los huevos, las verduras, la fruta y el vino importado de terceros países.
- Los materiales radiactivos.
- El medio ambiente (control de los productos peligrosos y en la importación de desechos, control de los productos que puedan poner en peligro la capa de ozono).
- Control y prevención en el comercio internacional de especies de la fauna y flora silvestres en peligro de extinción [Convenio de Washington de 1983 (Convenio CITES)].

Prevención del comercio ilícito

Con arreglo a la legislación nacional se practican también controles para prevenir el comercio ilícito de: narcóticos, armas de fuego y municiones, material pornográfico.

Protección de los derechos de la propiedad intelectual

Tanto el comercio de *mercancías pirata* (las que no pagan los derechos de propiedad intelectual, como por ejemplo, las copias de CD) como el comercio de *mercancías falsificadas* (las que incorporan una marca, generalmente de reconocido prestigio, fundamentalmente prendas de moda y complementos como bolsos, relojes, etc.) han crecido extraordinariamente.

Este comercio ilícito desincentiva la investigación e innovación empresarial, la creatividad artística, al privar a empresas, trabajadores y creadores de sus ingresos legítimos, al tiempo que pueden constituir una amenaza a la seguridad y la salud de los consumidores (piénsese en los medicamentos o en los juguetes falsificados). Las aduanas comunitarias juegan un papel fundamental en la detención de mercancías sospechosas de infringir los DPI.

Además, la UE promueve la observancia de los DPI en todo el mundo a través de los *Estudios de Observancia de los DPI* que la Comisión lleva a cabo cada dos años desde 2003. En 2009, puso en marcha el *Observatorio Europeo contra la Falsificación y la Piratería.*

Relaciones internacionales

La política comercial y en la práctica el papel de las aduanas es primordial cuando se trata de aplicar sanciones económicas y embargos, medidas que se utilizan para ejercer presión en países que actúan de manera inaceptable para la comunidad internacional.

También es fundamental para el control de las exportaciones de productos de doble uso, es decir, productos fabricados para objetivos civiles que pueden también utilizarse a efectos militares. Algunos productos químicos, por ejemplo, se pueden utilizar para fabricar tanto fertilizantes como explosivos.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Conéctate
Las relaciones comerciales de la UE

Desde la siguiente dirección puedes acceder a Eurostat, el portal de datos de la Unión Europea, http://epp.eurostat.ec.europa.eu.

Consulta y contesta:

1. Cuáles son los principales socios comerciales de la UE
2. Cómo ha sido la evolución del comercio con Estados Unidos y con China.
3. Explica cómo la UE utiliza su política comercial para fomentar el desarrollo.
4. La UE es el principal interlocutor comercial para los países ACP. ¿A cuánto ascendió el comercio de la UE con estos países en 2010? ¿Cuáles son los principales productos de la importación en la UE procedentes de los ACP?
5. En relación a la «ayuda al comercio» contesta:

   a) ¿Cuáles son los objetivos?
   b) ¿Qué lugar ocupa la UE en el mundo como proveedor de estos fondos?
   c) ¿Qué grupo de países reciben la parte más significativa de esta ayuda?

Investigación en grupo
Las políticas comunes

Se establecerán varios grupos, cada uno de los cuales analizará una de las **políticas comunes** no expuestas en el tema, como por ejemplo, la política regional, la política de pesca, la política de energía, la política de la competencia, la política industrial. Para cada política deberá explicarse:

- El origen.
- Los objetivos que persigue.
- Las medidas y actividades principales.
- Los recursos destinados.
- Los resultados conseguidos.

© Ediciones Pirámide

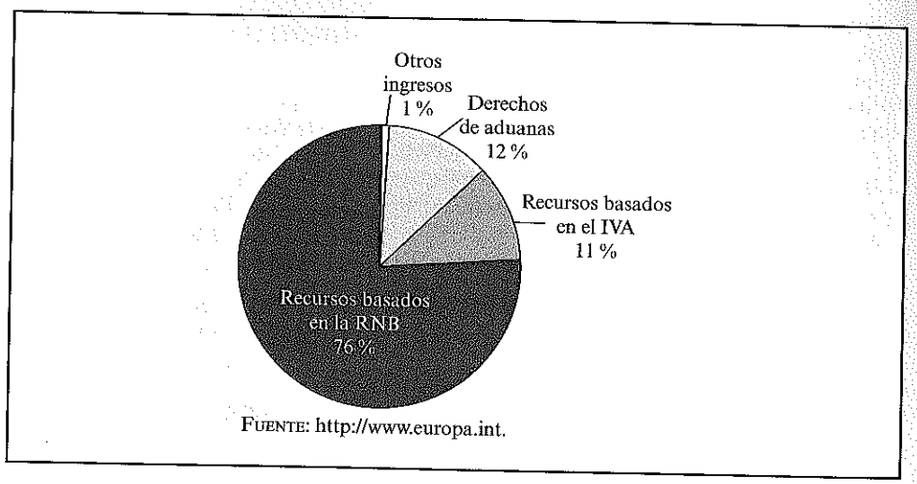
4. EL PRESUPUESTO COMUNITARIO

Para financiar sus políticas y asegurar una correcta planificación a largo plazo, la UE acordó en 1988 establecer las «perspectivas financieras» con un horizonte temporal de cuatro años, pero desde 2007 fueron ampliadas a siete. En las perspectivas financieras 2007-2013 puede observarse que la UE dispone de un presupuesto anual alrededor de 124.000 millones de euros en 2011, que representa sólo el 1% de la renta nacional bruta (RNB).

a) Los ingresos: ¿de dónde proceden?

El presupuesto de la UE se financia mediante los denominados «recursos propios» que proceden fundamentalmente de:

- Los derechos de aduanas sobre los productos importados, incluidas las exacciones agrícolas (una forma de arancel sobre los productos agrícolas).
- Un porcentaje del importe de la recaudación del impuesto sobre el valor añadido (IVA).
- Las contribuciones de los Estados miembros acorde con sus respectivas riquezas, representadas por la renta nacional bruta, que representan casi las tres cuartas partes de los ingresos.



FUENTE: http://www.europa.int.

Gráfico 6.2. Fuentes de ingreso de la UE.

© Ediciones Pirámide

b) Los gastos: ¿a qué se destinan?

El presupuesto se compone de los siguientes capítulos de gastos:

- *Crecimiento sostenible:* lo componen dos rúbricas: 1.*a*) *competitividad como factor de crecimiento y empleo,* y 1.*b*) *cohesión para el crecimiento y el empleo.* Este capítulo se convierte en principal partida de gasto, con un especial interés en la reactivación de la actividad económica, y la mayor parte del presupuesto, casi un 45%, se destina a esos objetivos. El 66% de la partida 1.*a*) va destinado al área de investigación, desarrollo e innovación. La partida 1.*b*) recoge los fondos estructurales (Fondo Europeo de Desarrollo Regional, Fondo Social Europeo) y el Fondo de Cohesión.
- *Conservación y gestión de los recursos naturales de la Unión,* que incluye, entre otros, los gastos de mercado y ayudas directas a la agricultura y desarrollo rural, el Fondo Europeo de la Pesca, etc. Esta rúbrica absorbe en el período casi el 43%, sufriendo un retroceso de casi el 8%.
- *Ciudadanía, libertad, seguridad y justicia,* son los gastos dirigidos a la solidaridad y gestión de los flujos migratorios, la seguridad y protección de las libertades o los derechos fundamentales y justicia. Aunque ha aumentado significativamente su dotación con respecto al presupuesto del período anterior, se le destina el 1,2% del presupuesto.
- *La Unión Europea como actor mundial,* que incluye, entre otros, instrumentos de cooperación al desarrollo, ayuda a la preadhesión, cooperación en materia de seguridad nuclear, ayuda humanitaria, reserva de ayuda de emergencia. El apoyo al proceso de paz en Oriente Medio y la intensificación de los vínculos con nuestros vecinos más cercanos son los elementos clave de la política exterior de la UE.
- *La administración de todas las instituciones de la UE* representa solamente el 5,8% del presupuesto.

CUADRO 6.2

Perspectivas financieras 2007-2013 (en millones de euros a precios corrientes)

Capítulos de gasto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007-2013
1. Crecimiento sostenible	**53.979**	**57.653**	**61.696**	**63.555**	**63.638**	**66.628**	**69.621**	**436.770**
Competitividad crecimiento y empleo.	8.918	10.386	13.269	14.167	12.987	14.203	15.433	89.363
Cohesión crecimiento y empleo.	45.061	47.267	48.427	49.388	50.651	52.425	54.188	347.407

© Ediciones Pirámide

CUADRO 6.2 *(continuación)*

Capítulos de gasto	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2007-2013
2. Conservación y gestión de recursos naturales	**55.143**	**59.193**	**56.333**	**59.955**	**60.338**	**60.810**	**61.289**	**413.061**
Gasts. merc. y pagos directos.	45.759	46.217	46.679	47.146	47.617	48.093	48.574	330.085
3. Ciudadania, libertad, seguridad, justicia	**1.273**	**1.362**	**1.518**	**1.693**	**1.889**	**2.105**	**2.376**	**12.216**
Libertad, seguridad y justicia.	637	747	867	1.025	1.206	1.406	1.661	7.549
Ciudadanía.	636	615	651	668	683	699	715	4.667
4. La UE actor mundial	**6.578**	**7.002**	**7.440**	**7.893**	**8.430**	**8.997**	**9.595**	**55.935**
5. Administración	**7.039**	**7.380**	**7.525**	**7.882**	**8.334**	**8.670**	**9.095**	**55.925**
6. Compensaciones	**445**	**207**	**210**					**862**
Total crédito compromiso	**124.457**	**132.797**	**134.722**	**140.978**	**142.629**	**147.210**	**151.976**	**974.769**
Porcentaje de la RNB	**1,02**	**1,08**	**1,13**	**1,16**	**1,13**	**1,12**	**1,11**	**1,11**

FUENTE: Comisión Europea.

RECUADRO
¿En qué se gasta la Unión Europea su dinero?

En la web de la UE se ofrece información acerca del destino de los recursos, comentarios que van desde ayudas a la introducción de la electrónica sin plomo para aplicar las normas medioambientales europeas a apoyos a las comunidades rurales. En el caso de España, por ejemplo, se ha financiado un programa de ayuda a la población gitana. A continuación se detallan dos casos concretos

Caso 1: Alta tecnología tras los pasos de Nicéphore

Los orígenes de la fotografía se remontan al trabajo del francés Joseph Nicéphore Niépce, nacido en la ciudad francesa de Chalon-sur-Saône en 1765. Más de 200 años después, la ciudad está de nuevo a la vanguardia de nuevos avances de la tecnología de la imagen con ayuda del FEDER. El fondo ha aportado la mitad de la financiación de Nicéphore Cité, un parque tecnológico centrado en ayudar a las empresas a desarrollar tecnología digital de imagen y sonido, incluidas las formas de utilizarla en industrias tradicionales. El objetivo es que este parque tecnológico constituya el núcleo de un grupo de industrias de alta tecnología de la región que operan en sectores tan diversos como el automóvil, la aeronáutica, la medicina, los productos audiovisuales y los videojuegos.

© Ediciones Pirámide

Caso 2: Ofrecer una segunda oportunidad a los jóvenes

Los jóvenes irlandeses que abandonan los estudios con poca cualificación, o sin ella, tienen una segunda oportunidad de finalizar su escolarización gracias al programa Youthreach, que ha recibido una importante financiación del Fondo Social Europeo. Casi un irlandés de cada cinco abandona los estudios sin diploma.

Youthreach ofrece una combinación de educación general, formación profesional y experiencia laboral a jóvenes de 15 a 20 años que no han aprovechado su primera oportunidad en la escuela. El índice de éxito es elevado: tras finalizar el programa Youthreach, tres cuartas partes de los participantes prosiguen algún otro tipo de formación.

FUENTE: http://europa.eu.

ACTIVIDADES

Conéctate
EL PRESUPUESTO COMUNITARIO

En la página web de la Unión Europea, http://europa.eu/index_es.htm, puedes acceder a la información disponible sobre cuestiones financieras que te permitan contestar las siguientes cuestiones:

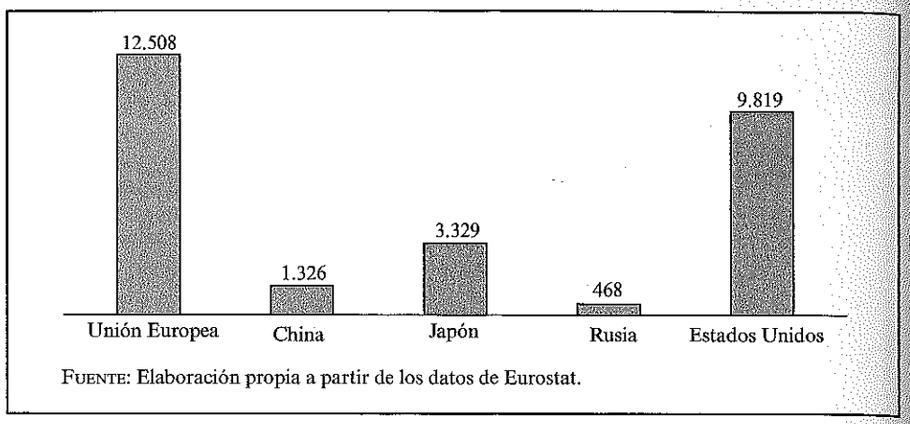
1. ¿Cuáles son los principales países contribuyentes al presupuesto comunitario?
2. ¿Qué cantidad le corresponde aportar a España?
3. ¿Cuáles son los dos principales capítulos de gasto del presupuesto?
4. ¿Cuáles son los principales objetivos de gasto incluidos en el capítulo «crecimiento sostenible»?

5. LA ECONOMÍA DE LA UNIÓN EUROPEA

5.1. El tamaño de la Unión Europea

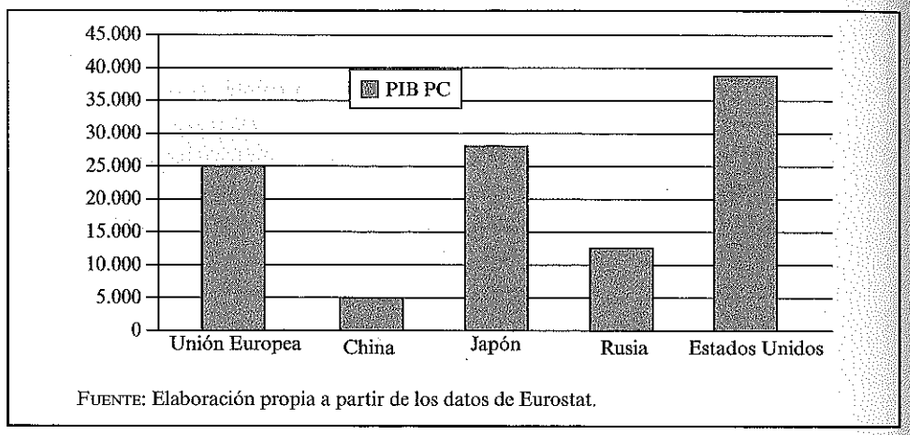
Los 27 Estados miembros de la UE abarcan una *superficie* de 4,24 millones de km^2, tienen una *población* de 500,4 millones de habitantes en 2009 y un producto interior bruto que supera los 12.500 miles de millones de euros, lo que la convierte en la mayor economía del mundo.

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Gráfico 6.3. Comparación del PIB de la UE con las principales economías 2008 (miles de millones de euros).



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat.

Gráfico 6.4. Comparación del PIB per cápita de la UE con las principales economías 2008.

Alemania, el país más poblado, y la mayor economía generando la quinta parte del PIB (el 20,4%) de la UE-27, seguido del Reino Unido (con una participación del 16,4% del PIB) y Francia (el 15,4%). Esta última tiene el territorio más extenso, seguida de España y Suecia. En 2009, la UE-27 tenía un PIB de 11.802,5 billones de euros.

Por lo que respecta a sus *ingresos per cápita,* en términos nominales ascendieron a 23.600 euros, siendo Luxemburgo el país que ocupa el primer lugar

© Ediciones Pirámide

(75.700 euros), seguido de Dinamarca e Irlanda (véase cuadro 6.3 y gráfico 6.5). Por el contrario, los de menor ingreso per cápita corresponden a los dos países de la última ampliación, Bulgaria y Rumanía.

CUADRO 6.3

Indicadores básicos por países 2009

	Superficie	Población	PIB per cápita		PIB
	Miles km²	Millones habitantes	Euros	PPS	Miles de millones
UE-27	**4.243**	**500,4**	**23.600**	**25.200**	**11.802,5**
Zona euro	**2.487**	**329,1**	**27.300**	**27.300**	**8.971,1**
Alemania	357	81,9	29.400	29.300	2.409,1
Austria	84	8,4	32.800	30.880	274,3
Bélgica	31	10,8	31.400	29.100	339,2
Bulgaria	111	7,6	4.500	10.400	33,9
Chipre	9	0,8	21.200	24.700	16,9
Dinamarca	43	5,5	40.400	29.500	222,9
Eslovenia	20	2,0	17.100	21.700	34,9
España	505	45,9	22.900	26.100	1.051,2
Estonia	45	1,3	10.200	15.600	13,7
Finlandia	305	5,3	32.100	27.900	171,3
Francia	544	64,5	29.600	27.000	1.907,1
Grecia	132	11,3	21.100	23.900	237,5
Hungría	93	10,0	9.300	15.900	93,1
Irlanda	70	4,4	36.600	33.000	163,5
Italia	301	60,3	25.200	25.600	1.520,9
Letonia	65	2,3	8.200	12.200	18,5
Lituania	65	3,3	8.000	13.400	26,6
Luxemburgo	3	0,5	75.700	67.300	37,6
Malta	0,3	0,4	13.800	19.500	5,7
Países Bajos	34	16,5	34.600	32.800	572,0

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

CUADRO 6.3 *(continuación)*

	Superficie	Población	PIB per cápita		PIB
	Miles km²	Millones habitantes	Euros	PPS	Miles de millones
Polonia	313	38,2	8.100	15.300	310,1
Portugal	92	10,6	15.800	19.700	167,6
Reino Unido	244	61,8	25.300	29.200	1.563,2
R. Checa	79	10,5	13.100	20.300	137,2
R. Eslovaca	49	5,4	11.700	18.000	63,3
Rumanía	238	21,5	5.400	11.400	115,9
Suecia	411	9,3	31.300	30.300	292,7
Estados Unidos	**9.373**		**33.400**	**38.500**	
Japón	**378**		**25.000**	**28.200**	

FUENTE: European Comisión (2010): Eurostat yearbook 2009, Europe in figures.

5.2. La estructura productiva

En cuanto a la *composición sectorial de la producción,* el sector servicios es con mucho el más importante en todos los Estados miembros de la UE, siendo en promedio el 71,7% en 2007, participación que tiende a ser mayor conforme aumenta el nivel de ingresos de los Estados miembros, y está comprendida entre el 55,2% de Rumanía y el 85,2% que representa en Luxemburgo (véase gráfico 6.6).

El sector manufacturero aportó el 20,2% del valor añadido bruto en promedio, con contribuciones que van de menos del 10% en Chipre y Luxemburgo a más del 30% en la República Checa y Eslovaquia. En cuanto a la construcción representa el 6,3% de la producción de la UE, destacando el peso que tiene en España, que con un 12,3% duplica la media de la unión. Por el contrario en Alemania representa el 4%. Por último, la agricultura, la caza, la silvicultura y la pesca contribuyeron con el 1,9% del VAB en 2007, pero con diferencias que van desde el escaso 0,4% en Luxemburgo y el 0,9% en Alemania, Reino Unido y Bélgica, al casi 9% que representa en Rumanía y el 6,2% en Bulgaria.

a) El sector agrario

La contribución de la agricultura (incluidas la ganadería, la caza, la silvicultura y la pesca) al PIB es relativamente escasa en el conjunto de la UE, pero sigue siendo significativa en el caso de los nuevos Estados miembros como Bulgaria y

© Ediciones Pirámide

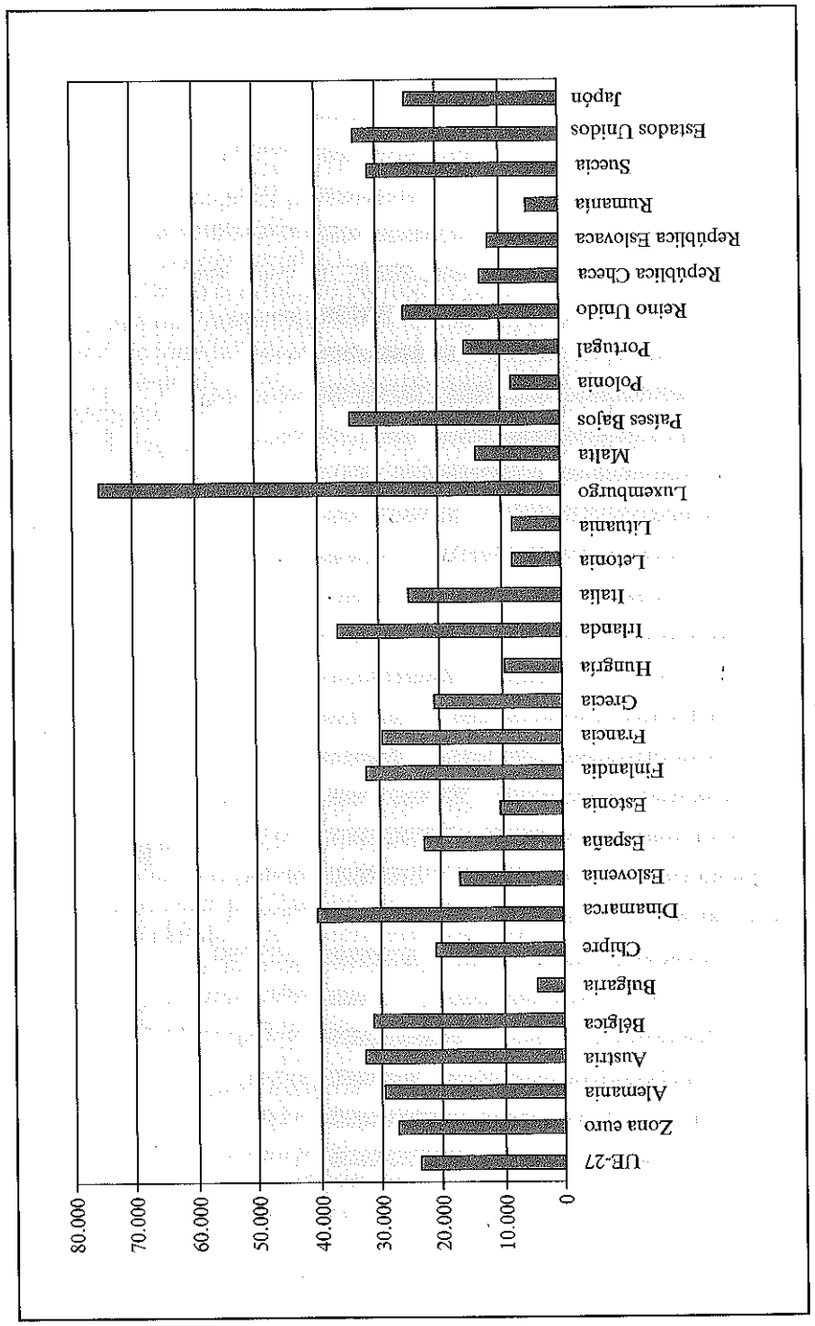


Gráfico 6.5. — PIB per cápita por países 2009 (PPC).

© Ediciones Pirámide

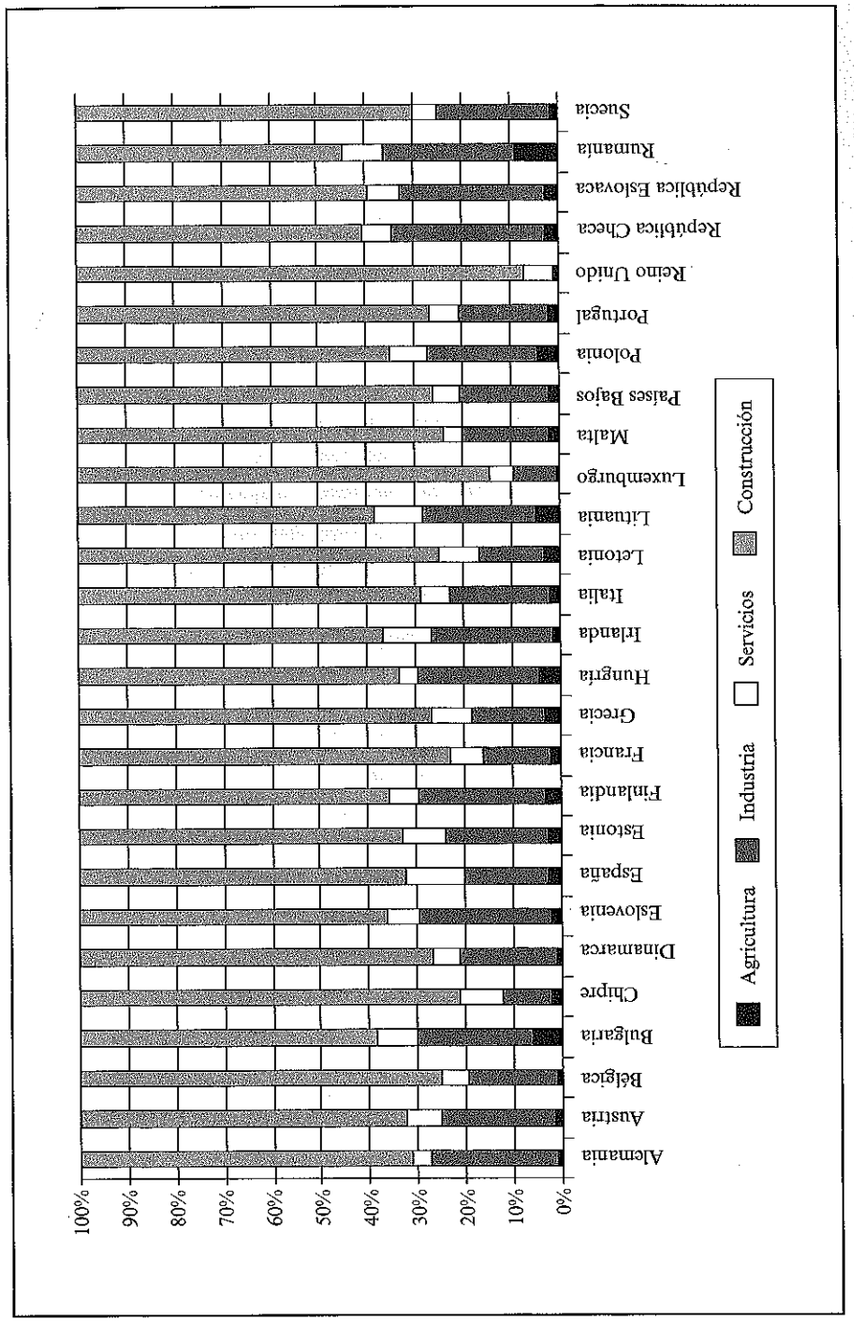


Gráfico 6.6. Composición sectorial de la producción 2007.

© Ediciones Pirámide

Rumanía (véase gráfico 6.6). En 2008, el sector daba empleo a unos 11,8 millones de personas en la UE-27, lo que representa el 5,4% del empleo de la UE (el 6,8% en 2003), aunque para algunos países como Rumanía representa casi el 29% del empleo total del país, en Poska el 14% y el 11,5% en Portugal.

El país con mayor superficie dedicada a la agricultura es Francia, a la que le sigue España, y a una distancia mayor, Alemania.

Las principales producciones en valor vienen siendo la *leche* (representa el 14,2% del total), seguida del *cerdo* (casi el 9%), ganado vacuno (8,4%), *legumbres y hortalizas frescas* (el 8,1%), trigo (7,1%) y la *fruta fresca* (6,7%). En la producción de leche el principal productor es Alemania, que produce el 18,1% del total, seguida de Francia. Alemania también es el principal productor de cerdos, casi el 20% de toda la UE, seguida de España, que aporta el 14,3%. En ganado vacuno, Francia produce más de la cuarta parte del total producido por la UE, seguida de Alemania.

La aportación de España al sector agrario europeo es muy elevada en el *aceite de oliva,* ya que contribuye con casi el 41% del valor de la producción total de la Unión; en las *fibras textiles,* con una participación del 30,4% de toda la producción; en el *arroz* (29,3%), en *la fruta fresca* (el 29,1%), en *ovejas* (casi el 23%) y en *legumbres y hortalizas frescas* (20,2%).

El porcentaje medio correspondiente a los alimentos en el gasto total de la unidad familiar en la UE fue del 16% con diferencias que van desde el 12% en Reino Unido al 31,5% en Rumanía.

b) El sector manufacturero

El sector manufacturero de la UE genera un volumen de negocios de alrededor de 6.816 billones de euros y un valor añadido de 1.711 miles de millones, dando empleo a unos 34 millones de personas (datos correspondientes a 2006). Alemania es el país que más contribuye al valor añadido total de la UE-27, representando casi el 27%, seguido de Italia (casi el 13%), Reino Unido y Francia. El sector manufacturero representa las tres cuartas partes de las exportaciones comunitarias y absorbe más del 80% de los gastos del sector privado en investigación y desarrollo.

La producción manufacturera de la UE creció, en términos reales, a una tasa media anual del 1,3% entre 2000 y 2008, produciéndose el mayor crecimiento en el sector de la maquinaria y equipos mecánicos (3%), seguido de la maquinaria eléctrica y óptica (2,5%), productos químicos y equipos de transporte. El mayor retroceso se produjo en el sector del cuero (−6,3% anual) y en los textiles (−3,2%). Durante el mismo período el empleo en el sector cayó a una tasa media anual del 0,9%, contrayéndose en todas las actividades salvo en las relacionadas con el caucho y los plásticos.

La principal actividad manufactura en cuanto al valor añadido es la fabricación de metales comunes y productos metálicos (14,3%), seguida de la elabora-

© Ediciones Pirámide

ción de equipos eléctricos y ópticos (11,8%), de productos alimenticios, bebidas y tabaco (11,5%) y equipos de transporte.

En cuanto a la productividad aparente del trabajo, figuraban en 2006 en primer lugar, el coque, productos del refino de petróleo y el combustible nuclear, en tanto que la industria del cuero y los textiles ocupaban los últimos lugares.

Las actividades más rentables resultaron ser la fabricación de otros productos minerales no metálicos, que registró una tasa bruta de explotación del 14,2%, y la menos rentable, la fabricación de equipos de transporte.

CUADRO 6.4

Estructura del sector manufacturero de la UE-27, 2006

	Número empresas (miles)	Número empleados (miles)	Facturación (millones €)	Valor añadido (millones €)	Productividad aparente del trabajo (miles €)	Tasa bruta de explotación (%)
Manufacturas	**2.310**	**34.413**	**6.816.112**	**1.711.786**	**49,7**	**9,4**
Alimentos, bebidas y tabaco	309	4.700	942.435	196.666	42,0	9,0
Textiles	223	2.449	188.110	52.820	21,6	8,7
Cuero	44	549	47.235	11.929	21,7	8,3
Madera	197	1.269	133.766	37.155	29,3	10,7
Papel, imprenta, editoriales	239	2.540	424.766	137.930	54,3	12,2
Coque, refino petróleo y combustible nuclear	1	170	440.002	38.515	227,2	6,3
Productos químicos y fibras artificiales	34	1.888	658.650	178.460	94,5	12,0
Caucho y productos plásticos	65	1.750	274.621	78.375	44,8	9,6
Otros productos minerales no metálicos	107	1.587	242.196	79.824	50,3	14,2
Metales comunes y productos	418	5.081	863.744	244.404	48,1	10,8
Maquinaria y equipos	174	3.650	621.319	192.559	52,8	9,2
Equipo eléctrico y óptico	203	3.668	710.431	202.905	55,3	9,6
Equipos de transporte	46	3.152	945.417	194.970	61,9	5,4
Otras manufacturas	251	2.000	218.164	61.498	31,0	9,6

FUENTE: Eurostat (2009).

© Ediciones Pirámide

c) El sector servicios

Los servicios son el principal sector económico de la UE: representa el 74% del valor añadido bruto y un elevado porcentaje del volumen de empleo.

El tamaño del sector varía considerablemente entre los distintos Estados miembros y hay una considerable dispersión de niveles de precio de los servicios. Además, el sector constituye la cuestión prioritaria en lo que se refiere a la ultimación del mercado único, ya que sólo representa el 20% del comercio intracomunitario, más de la mitad del cual corresponde al turismo y los transportes.

La UE es el principal exportador e importador mundial de servicios comerciales, ya que vienen realizando alrededor de la cuarta parte del comercio mundial (excluidas las transacciones intracomunitarias).

La eliminación a finales de 2009 de los obstáculos normativos y administrativos subsistentes entre los Estados miembros (véase «Directiva sobre los servicios» en el caso de estudio n.º 3) es de suponer que supondrá un impulso al crecimiento del comercio intracomunitario.

Entre los servicios, destacan en el panorama mundial los servicios *financieros,* ya que la UE representa el 60% de los mercados mundiales de divisas (en términos de volumen de negocios diario medio); el 52% de los activos bancarios mundiales; el 38% de las primas de seguros mundiales; el 34% de los títulos de deuda mundiales, y el 26% de la capitalización mundial del mercado de valores. Aproximadamente cuatro millones de personas trabajan en servicios financieros en la UE. La intermediación financiera generó un 5,8% del PIB[26].

5.3. Evolución económica reciente y la reforma de la gobernanza económica europea

Como ya explicamos en el tema 3, en 2007 estalló una crisis financiera que alcanzó una intensidad y velocidad de propagación extraordinaria, sufriendo un gran número de países una fuerte contracción de la actividad económica entre 2008 y 2009. La crisis fue seguida de una contundente reacción de las autoridades económicas y financieras poniendo en marcha medidas de gran alcance y de magnitud sin precedentes.

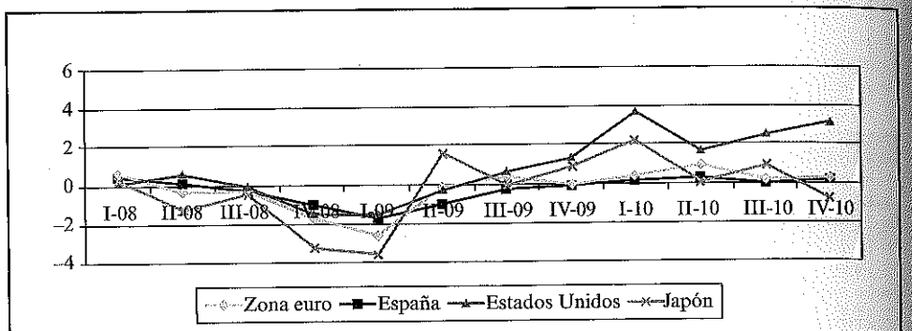
En 2010, la economía mundial mostró signos de recuperación, aunque fue muy dispar por áreas geográficas, siendo muy vigorosa la exhibida por los países emergentes y en desarrollo, modesta en las economías avanzadas y especialmente débil en la zona euro, que creció un 1,7% frente al 2,8% de Estados Unidos o el

[26] Todos los datos son de 2006.

© Ediciones Pirámide

3,9% de Japón. (véase gráfico 6.8). Durante el primer trimestre de 2011, la actividad económica continuó su expansión pese a la moderación del dinamismo del crecimiento y persistiendo las diferencias regionales.

Sin embargo, la crisis financiera y económica comentada ha degenerado en una crisis fiscal en la UEM poniendo en peligro la estabilidad financiera de la zona y planteando un desafío sin precedentes.



FUENTE: Elaboración propia a partir de Eurosat.

Gráfico 6.8. Tasas de variación intertrimestral del PIB (2008-2010) (en porcentaje).

Así, muchos países europeos han alcanzado elevados déficits y deuda pública, debidos tanto al extraordinario despliegue de medidas de estímulo fiscal y, en algunos países, a la sustancial caída de ingresos ligados al boom inmobiliario como a la movilización de recursos públicos dirigidos a estabilizar el sector bancario. Pero más allá del ámbito fiscal, conviene resaltar la pérdida de competitividad y la debilidad de los sistemas bancarios de algunas economías de la zona.

Los elevados niveles de endeudamiento de algunos países han sembrado el temor en los mercados financieros, que dudan de su capacidad de pago. En consecuencia, la calificación crediticia de la deuda pública ha sido rebajada en los países más afectados, llegando la prima de riesgo a sobrepasar los 1.000 puntos básicos en el caso de Grecia, los 800 y 600 en los de Irlanda y Portugal y los 400 en España e Italia (véase recuadro). El Banco Central Europeo ha salido al paso comprando deuda de los países periféricos en los mercados secundarios, que sólo han servido para calmar temporalmente los mercados, al tiempo que han continuado la adopción de medidas para fortalecer la competitividad, la gobernanza y la estabilidad financiera del euro.

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
¿Qué significa la prima de riesgo?

La prima de riesgo o riesgo país es la rentabilidad adicional ofrecida a los inversores para que se animen a comprar deuda de países marcados por la crisis y la incertidumbre y cuyos reembolsos consideran arriesgados, tomando como referencia a Alemania por su solvencia y seguridad.

Así, si la rentabilidad del bono español a diez años se sitúa en el 6,29%, y el alemán se paga al 2,40%, ese diferencial de casi 3,9 puntos porcentuales, o lo que es lo mismo, de casi 390 puntos básicos —cada punto porcentual equivale a 100 puntos básicos—, es el mayor interés que tiene que pagar España a cambio de que los inversores asuman un mayor riesgo.

Muchos expertos sitúan la barrera crítica o máximo que puede soportar un país para evitar su rescate en los 400 puntos básicos a una rentabilidad del 7%. Sin embargo, otros factores también influyen como el nivel de deuda y déficit sobre el PIB, el ritmo de crecimiento, la coyuntura económica de las principales economías, la rapidez y contundencia de la puesta en marcha de medidas por parte del Gobierno y por el Banco Central Europeo, así como por las notas que emiten las agencias de calificación a la deuda soberana.

En efecto, la crisis financiera y fiscal también ha puesto de manifiesto importantes deficiencias en el diseño y aplicación del marco de gobernanza económica de la UE, y de la zona euro en particular. Las reglas fiscales (establecidas en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento) se han debilitado con el tiempo, y las medidas puestas en marcha para reforzar la coordinación de las políticas económicas no se han aplicado. En consecuencia, desde la primavera de 2010 está en marcha un proceso de reforma de la gobernanza que se ha reforzado a lo largo de 2011 para hacer frente a la actual crisis, así como para prevenir e impedir que este tipo de problemas vuelvan a materializarse en el futuro.

El primer paso importante se dio con ocasión del agravamiento de las tensiones financieras y los riesgos de contagio de la crisis de deuda griega. Así, el ECOFIN aprobó en mayo de 2010 un paquete de rescate a Grecia, junto con el FMI, y también un conjunto de medidas para garantizar la estabilidad financiera en Europa, que incluyen:

— El **Mecanismo Europeo de Estabilización Financiera,** que tiene como objetivo proporcionar apoyo financiero a aquellos Estados miembros que se enfrenten a dificultades ocasionadas por acontecimientos excepcionales fuera de su control. Para ello, se permite a la Comisión obtener, en nombre de la UE, financiación por importe de hasta 60.000 millones de euros en los mercados de capitales, o a través de operaciones con instituciones financieras.
— La **Facilidad Europea de Estabilización Financiera** (FEEF), con la finalidad de conceder financiación adicional a los Estados miembros del Eurosiste-

© Ediciones Pirámide

ma que se encuentren en circunstancias excepcionales. El importe total alcanza los 440.000 millones de euros.

Estos instrumentos de apoyo se pusieron en marcha en coordinación con el FMI, quien otorga financiación adicional hasta un 50% de lo aportado por estos instrumentos a través de sus habituales líneas de crédito. La asistencia financiera está sujeta a condicionalidad de la política macroeconómica.

Las turbulencias de los mercados financieros generadas por las dudas sobre la liquidez y/o solvencia de algunos países periféricos de la eurozona (que alcanzaron, además de a Grecia, a Irlanda, Portugal, España, Italia y también a otros países como Bélgica) han hecho necesarias actuaciones de mayor alcance acordadas en primavera y verano de 2011 centradas en varios frentes:

- El fortalecimiento de la Política de Estabilidad y Crecimiento.
- La creación del **Consejo Europeo de Riesgo Sistémico.** En funcionamiento desde enero de 2011, es el responsable de la supervisión macroprudencial en la UE, con una orientación fundamentalmente preventiva y con el doble objetivo de conseguir que el sistema financiero sea más resistente a perturbaciones y minimizar el impacto en la economía real en los casos de crisis.
- El establecimiento de un mecanismo permanente de gestión de crisis, el **Mecanismo Europeo de Estabilidad, MEDE,** que será un organismo intergubernamental y entrará en vigor a mediados de 2013 sustituyendo a la FEEF. Su estructura de gobierno será similar a la de otras organizaciones internacionales y se centrará en facilitar ayuda financiera, bajo unas condiciones estrictas y a tipos de interés no concesionales, a los países de la zona euro que sufran graves problemas de financiación.
- El inicio del **Semestre Europeo** en enero de 2011 para la coordinación de las distintas políticas económicas.
- La firma del **Pacto por el Euro Plus** por los jefes de Estado y Gobierno en marzo de 2011, con el propósito de fomentar la competitividad y el empleo, contribuir a la sostenibilidad de las finanzas públicas y reforzar la estabilidad financiera.

En julio de 2011 continuaron los esfuerzos por mejorar los instrumentos financieros (FEEF y MEDE), así como por alcanzar los objetivos presupuestarios acordados por los Estados miembros.

© Ediciones Pirámide

TEST DE AUTOEVALUACIÓN

1. La Comunidad Económica Europea se creó por:

a) El Acta Única Europea.
b) El Tratado de Roma.
c) El Tratado de Maastricht.
d) El Tratado de Niza.

2. Señala la respuesta incorrecta entre los siguientes objetivos establecidos en el Tratado de Roma:

a) Una política agrícola común.
b) Una política fiscal común.
c) Una unión aduanera.
d) Una política comercial común.

3. El Acta Única Europea pretendía la consecución de:

a) Una zona de libre comercio.
b) Una unión económica y monetaria.
c) Una unión aduanera.
d) Un mercado único.

4. Entre los criterios de convergencia de Maastricht que debe cumplir un país para poder formar parte de la unión monetaria no se encuentra:

a) Su déficit público no debe exceder el 3% del PIB.
b) Su deuda pública no debe exceder del 60% del PIB.
c) Su tasa de paro no debe exceder el 6% de la población activa.
d) La inflación no debe exceder en punto y medio la media de los tres países con menor inflación.

5. ¿Cuál ha sido la política comunitaria que ha consumido una mayor parte del presupuesto comunitario?:

a) La política agraria.
b) La política comercial.
c) La política industrial.
d) La política de competencia.

6. ¿Qué porcentaje de la renta nacional bruta de la UE supone su presupuesto anual?:

a) El 10%.
b) El 1%.

© Ediciones Pirámide

c) El 0,5%.
d) El 3%.

7. ¿Cuál es la principal fuente de ingresos que financia el presupuesto de la UE?:

a) Las contribuciones de los Estados miembros en proporción a sus respectivas riquezas.
b) Los aranceles a las importaciones.
c) Un porcentaje del IVA.
d) Las contribuciones del FMI.

8. La política exterior y de seguridad común se estableció en:

a) El Acta Única Europea.
b) El Tratado de Niza.
c) El Tratado de Maastricht.
d) El Tratado de Ámsterdam.

9. La reforma intermedia de la PAC de 2003 ha pretendido:

a) Establecer un pago único por explotación disociado de la producción.
b) Incrementar las ayudas a los productos vinculados a la producción o los precios.
c) Incrementar las subvenciones a las exportaciones a terceros.
d) Disminuir los gastos al desarrollo rural.

10. En base a su actual esquema del sistema de preferencias generalizadas, la UE concede el acceso al mercado comunitario libre de aranceles a las importaciones:

a) De todos los productos procedentes de los países en desarrollo.
b) De todos los productos procedentes de los países ACP.
c) De todos los productos procedentes de los países menos adelantados (PMA).
d) De productos agrarios de los países en desarrollo.

11. ¿Qué países forman el espacio económico europeo (EEE)?:

a) La UE y la EFTA.
b) La UE y el resto de países de Europa.
c) La UE, Noruega, Islandia y Liechtenstein.
d) La UE y los países candidatos a la UE.

12. Tiene la responsabilidad de negociar acuerdos internacionales en nombre de la UE y es portavoz en los foros internacionales:

a) La Comisión.
b) El Consejo de la Unión Europea.

© Ediciones Pirámide

c) El Parlamento.
d) El Consejo de Europa.

13. Señala la falsa. En cuanto al Parlamento Europeo:

a) Ejerce el control democrático de todas las instituciones de la UE.
b) Autoridad presupuestaria que comparte con el Consejo.
c) Sus miembros son elegidos por sufragio universal.
d) Representa y defiende los intereses de la UE en la escena internacional.

© Ediciones Pirámide

RESUMEN DEL TEMA

1. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEO: UNA PERSPECTIVA

Fecha	Tratado	Objetivos clave
1952	T. París	CECA (Comunidad del Carbón y el Acero).
1958	T. Roma	CEE (Comunidad Económica Europea) y EURATOM: • Creación de un mercado común. • Establecimiento de políticas comunes. • Coordinación de políticas económicas. • Creación de un Banco Europeo de Inversiones.
1987	Acta Única Europea	Mercado único: • Establecimiento gradual del mercado único. • Agilización del procedimiento de toma de decisiones. • Ampliación de las competencias de la Comunidad. • Reforzamiento de la cohesión económica y social. • Convergencia de políticas económicas y monetarias.
1993	T. Maastricht	Unión económica y monetaria: • La unión política (PESC). • La unión económica y monetaria con la adopción de una moneda única.
1999	T. Ámsterdam	• Libertad, seguridad y justicia. • La Unión y el ciudadano. • Una política exterior eficaz y coherente. • Reformas institucionales.
2003	T. Niza	• Reformas institucionales.
2009	T. Lisboa	• Democracia y transparencia. • Eficacia: decisiones, marco institucional más estable. • Defensa de derechos y valores, libertad y solidaridad. • Hacer de Europa un actor en la escena global.

2. LAS INSTITUCIONES

Fundamentales	Funciones
Parlamento	• Aprobar la legislación europea. • Ejercer el control democrático. • Autoridad presupuestaria.
Consejo de la UE	• Aprobar leyes europeas. • Coordinar las políticas económicas de los EM. • Concluir acuerdos internacionales. • Aprobar el presupuesto de la UE. • Desarrollar la política exterior y de seguridad común.

© Ediciones Pirámide

Fundamentales	Funciones
Comisión Europea	• Proponer legislación al Parlamento y al Consejo. • Ejecución de las políticas de la UE y del presupuesto. • Hacer cumplir la legislación europea. • Representar intereses de la UE a nivel internacional.
Tribunal de justicia	• Garantizar que la legislación de la UE se cumpla.
Tribunal de cuentas	• Comprobar el uso correcto de los fondos de la UE.
Financieras	**Funciones**
Banco central Europeo	• Mantener la estabilidad de los precios en la zona euro. • Ejecutar la política monetaria de la zona euro.
Banco Europeo de inversiones	• Prestar dinero para proyectos de interés europeo.
Fondo Europeo de inversiones	• Ayudar a las pequeñas empresas.

3. ALGUNAS POLÍTICAS COMUNES

3.1. La política agraria común

Origen: objetivos e instrumentos	**Objetivos:** incrementar productividad, garantizar niveles de vida, estabilizar los mercados y asegurar precios razonables. **Instrumentos:** la política de mercados y precios y política estructural común.
Razones para la reforma	• Elevado coste de la PAC. • Presión internacional para liberalizar el comercio de productos agrarios. • Desigual distribución del gasto agrario. • Presión social por impacto de la agricultura sobre el medio.
Reformas de la PAC	**Reforma Macsharry (1992),** que reduce precios e introduce ayudas directas y de acompañamiento. **Agenda 2000 (1999),** que trata de fomentar la competitividad y establecer una política de desarrollo rural. **Reforma Intermedia (2003)** para hacer frente a la ampliación de la UE y a las nuevas negociaciones en el seno de la OMC y que introduce el pago único, la condicionalidad y el reforzamiento del desarrollo rural.

3.2. La política comercial común

Instrumentos

— *Arancel exterior común.*
— *Régimen general de importaciones,* basado en el principio de libertad de importación de los productos originarios de terceros países.
— *Régimen común a las exportaciones,* basado en el principio de libertad de las exportaciones.
— *Medidas de defensa comercial:* medidas de salvaguardia, antidumping y compensatorias.
— *Sistema de preferencias generalizadas.*

© Ediciones Pirámide

Acuerdos comerciales

— **La política comercial es competencia comunitaria** en virtud de la cual la UE participa en el sistema multilateral de comercio y negocia acuerdos comerciales con prácticamente todos los países y grupos de países (EEE, MERCOSUR...).
— **Acuerdos amplios** que incluyen desde preferencias comerciales y liberalización de las corrientes de capital hasta consideraciones ambientales y sociales.

4. EL PRESUPUESTO COMUNITARIO

Ingresos	Gastos
• Derechos de aduanas. • Porcentaje de la recaudación del IVA. • Contribuciones de los EM.	• Crecimiento sostenible. • Conservación y gestión de recursos naturales. • Ciudadanía, seguridad y justicia. • El papel de la UE como actor mundial. • Las instituciones comunitarias.

5. LA ECONOMÍA DE LA UNIÓN EUROPEA

— Es la mayor economía del mundo en términos de PIB, siendo Alemania la que más aporta, generando la quinta parte de la producción total y más de la cuarta parte de la producción manufacturera.
— En términos de PIB per cápita y de gastos destinados a I+D se encuentra por detrás de Estados Unidos y Japón.

© Ediciones Pirámide

ANEXO

De la Estrategia de Lisboa a la Estrategia 2020

La Agenda de Lisboa nació en la reunión del Consejo Europeo de marzo de 2000 en Lisboa con el objetivo de convertir a la economía de la UE, antes de 2010, en «la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social».

Para alcanzar dicho objetivo, el Consejo Europeo adoptó asimismo una estrategia concreta, la «Estrategia de Lisboa», que abarca acciones concretas en una serie de ámbitos, como la investigación científica, la educación, la formación profesional, el acceso a Internet y las transacciones en línea, e incluye la reforma de los sistemas de seguridad social europeos.

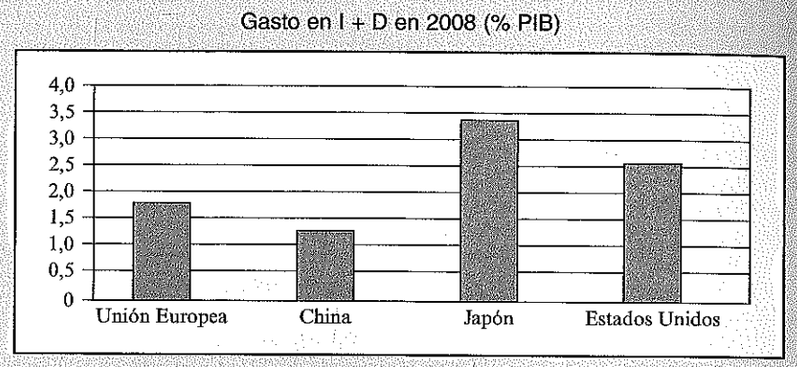
Cinco años después, la economía europea no alcanzaba los resultados previstos y el Consejo Europeo decidió reactivarla dando lugar a la *Estrategia de Lisboa renovada* en marzo de 2005, que marca como principales objetivos horizontales: 1) invertir más en conocimiento e innovación; 2) liberar el potencial empresarial, en particular de las pequeñas y medianas empresas (pymes); 3) invertir en capital humano y modernizar los mercados laborales, y 4) una política energética para Europa basada en los principios de seguridad de abastecimiento, competitividad y sostenibilidad ambiental.

Sin embargo, la crisis económica ha comprometido duramente el crecimiento, ha multiplicado el desempleo y ha dejado en evidencia las debilidades estructurales de la Unión, por lo que la Estrategia de Lisboa se considera fracasada. Pero una nueva estrategia surge, la Estrategia Europea 2020. La nueva estrategia europea para el crecimiento y el empleo (Europa 2020) será más pragmática, incluyendo *objetivos cifrados* y basándose en un *seguimiento* y una *coordinación económica reforzados.*

Objetivos

— «Aumentar hasta el 75% la tasa de empleo de los hombres y mujeres de edades comprendidas entre los 20 y los 64 años, incluso mediante una mayor participación de los jóvenes, los trabajadores de mayor edad y los trabajadores de menor cualificación y mejorando la integración de los inmigrantes legales.»
— Mejorar las condiciones de la investigación y el desarrollo, de modo que el nivel de inversión pública y privada en este sector aumente hasta el 3% del PIB.
— Reducir la emisión de gases de efecto invernadero en un 20% con respecto a los niveles de 1990; aumentar hasta el 20% la proporción de las energías renovables en el consumo final de energía de los europeos; y avanzar hacia un aumento del 20% en la eficiencia energética (objetivo de los «tres veinte»). Los 27 reiteran también la oferta de la UE de adoptar una decisión para avanzar hacia una reducción del 30% de las emisiones de gases de efecto invernadero con respecto a los niveles de 1990, a más tardar en 2020, como oferta condicionada con vistas a un acuerdo mundial y global para el período posterior a 2012, siempre que otros países desarrollados se comprometan a aplicar reducciones comparables de emisiones y que los países en desarrollo contribuyan de manera adaptada a sus capacidades.
— Mejorar los niveles de educación.
— Promover la integración social y, en particular, reducir la pobreza.

© Ediciones Pirámide



Aplicación

Los objetivos comunitarios se aplican en los Estados mediante objetivos nacionales que tienen en cuenta sus situaciones respectivas. Dichos objetivos nacionales se elaboraran en diálogo con la Comisión Europea, a fin de comprobar la coherencia con los objetivos comunitarios. Los resultados de este diálogo fueron examinados por el Consejo en junio de 2010. A continuación, los Estados elaborarían programas nacionales de reforma que detallan las acciones decididas para aplicar la nueva estrategia. Por su parte, la Comisión presentará al Consejo propuestas de medidas teniendo en cuenta el hecho de que todas las políticas comunes, incluidas la política agrícola común y la política de cohesión, deberán contribuir a la realización de la estrategia.

Seguimiento y supervisión

Será el papel de la Comisión Europea y del Consejo. Una vez al año, el Consejo Europeo evaluará los adelantos realizados, tanto en la UE como en los Estados, teniendo en cuenta en primer lugar el indicador de la mejora de la productividad y basándose en los datos comunicados por la junta europea de riesgos sistémicos sobre la evolución macroeconómica y la estabilidad financiera global.

El Consejo Europeo examinará periódicamente las prioridades de la estrategia y la evolución económica según una agenda ya conocida: en octubre de 2010, examen de los medios que deben dedicarse a la investigación y el desarrollo; a principios de 2011, examen de la política energética con vistas a una reducción de las emisiones de CO_2 y a una mayor seguridad en el abastecimiento.

Coordinación económica reforzada

El fracaso de la estrategia anterior no sólo se puede imputar a la crisis económica, sino también a una ausencia de coherencia de las políticas económicas de los Estados miembros. El comunicado del Consejo lo sobrentiende cuando afirma la decisión «de reforzar» la «coordinación económica global»[26]. Ciertamente hay urgencia y las turbulencias actuales que padece la zona euro (no sólo Grecia) abogan por la creación de este «Gobierno económico» del que tanto se habla desde la creación del euro sin concretarlo. Queda por saber si los Estados conseguirán llegar a un acuerdo.

[26] Para ello, utilizar los instrumentos facilitados por el Tratado de Lisboa recientemente entrado en vigor: artículo 121 del TFUE para la UE-27, y artículo 136 TFUE para los Estados de la zona euro. La Comisión debía, pues, presentar antes de junio de 2010 propuestas a este respecto.

© Ediciones Pirámide

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Calvo Hornero, A. (2009): *Fundamentos de la Unión Europea,* Editorial Universitaria Ramón Areces, Madrid: UNED.

Galindo, M. A. y Fernandez, Y. (coord.) (2006): *Política socioeconómica en la Unión Europea,* Delta Publicaciones.

Union Europea: http://europa.eu.

© Ediciones Pirámide

7 Desigualdades a nivel mundial. Desarrollo y subdesarrollo

INTRODUCCIÓN

¿Por qué estudiar el desarrollo?

Algunas veces nos llegan imágenes de otro mundo: cuando viajamos o simplemente cuando vemos en televisión noticias sobre las personas que mueren de hambre en África, los campos de refugiados en Oriente Medio, las inundaciones en Asia que barren casas construidas con palmeras y cartones, o las campañas de diferentes organizaciones que trabajan para llevar agua potable a personas que tienen que recorrer kilómetros para llegar al pozo más cercano cuando nosotros sólo tenemos que abrir un grifo.

Estas imágenes hacen que seamos conscientes de que existen grandes diferencias entre unos países y otros y que muchas personas viven en la pobreza. Y surgen miles de preguntas

¿Por qué cuando cruzamos la frontera entre Estados Unidos y México desde San Diego a Tijuana existe tan dramático cambio en las rentas, condiciones de vida y niveles de desarrollo humano? Después de todo, la frontera entre estos dos países es una división política artificial y la geografía a un lado de la frontera es prácticamente igual que al otro (Cypher and Dietz, 1997). ¿Qué ha hecho que India, con un elevado número de personas formadas y un inmenso mercado potencial, haya sido durante décadas una de las naciones más pobres del mundo? ¿Cómo es posible que algunos países africanos con enormes riquezas en materias primas se encuentren a la cola del desarrollo mientras otros países con escasos recursos registran elevados niveles de crecimiento?

Intentar responder a estas (y otras muchas) preguntas constituye la razón fundamental para estudiar el desarrollo. Éste es el tipo de cuestiones que, desde el inicio de los estudios de economía despierta el interés de los investigadores. Sólo basta recordar que la obra más relevante de Adam Smith, el padre de la economía, lleva por título *Las causas de la riqueza de las naciones.* Desde entonces, son muchas las aportaciones teóricas que han intentado definir las razones del subdesarrollo, y se han sucedido diversas experiencias y estrategias adoptadas por países del Sur de las que podemos extraer lecciones.

© Ediciones Pirámide

Sin embargo, en la actualidad, los países en desarrollo continúan existiendo y más de un millón de personas viven en la pobreza. Lo que significa, en nuestra opinión, que debemos admitir, como en las palabras que a continuación reproducimos de Sala i Martin, que en materia de crecimiento y desarrollo aún queda mucho por aprender.

«La reciente literatura empírica sobre crecimiento económico ha generado un número importante de revelaciones. Hemos aprendido mucho acerca del crecimiento en los años más recientes, pero permítanme un nota ligeramente pesimista, una confesión de ignorancia: aún no parece que entendamos por qué África pasó a tener tan mal resultado en términos de crecimiento. La pobreza en la región subsahariana ha aumentado de una forma dramática debido a que estos países han fallado en lo que al crecimiento se refiere, el bienestar de casi 700 millones de ciudadanos está en la picota. Comprender las razones de este gigantesco fracaso es la cuestión más importante de la economía actual» (Sala i Martin, 2003).

¿Qué estudiar?

Al igual que en el resto de los temas del programa es importante tener una perspectiva histórica de la cuestión que vamos a estudiar, en este caso la desigualdad en la distribución de la renta a nivel internacional. De ahí que el primer apartado se dedique al análisis de las tendencias en el comportamiento de la renta en las diferentes regiones a través de indicadores como la tasa de crecimiento de la producción, el PIB pc, el poder adquisitivo o la incidencia de la pobreza.

El desarrollo es un término profusamente utilizado pero difícil de definir. Por ello consideramos que el primer paso es que el alumno diferencie con claridad los conceptos clave en este ámbito. El segundo apartado aborda así el crecimiento económico, el desarrollo humano, la pobreza y el desarrollo sostenible, proporcionando no sólo los elementos que definen cada uno de estos fenómenos, sino también qué tipo de indicadores se utilizan para medirlos.

La realidad del subdesarrollo es compleja y son muchos los modelos y teorías que han centrado su atención en identificar las causas del subdesarrollo y definir los rasgos de los países en desarrollo. En el apartado tercero se intentan recoger las características más relevantes con objeto de definir el perfil del subdesarrollo. Entre ellas se han incorporado factores económicos, que son los que tradicionalmente han tenido un mayor peso en los estudios de desarrollo y también factores sociales y otros elementos que tienen una relevancia creciente.

Una vez definida la problemática del subdesarrollo, los dos últimos apartados se centran en algunas de las soluciones posibles. En el apartado cuarto se analizan las dos estrategias que tradicionalmente han venido adoptando los países en desarrollo. De un lado, la estrategia de sustitución de importaciones o estrategia de crecimiento mirando hacia dentro, y de otro lado, la estrategia orientada a la exportación conocida como estrategia de crecimiento mirando hacia fuera. En ambas se estudian las razones que llevaron a la aplicación de este tipo de modelos así como los resultados obtenidos.

Finalmente, el quinto apartado aborda la cooperación al desarrollo. Se trata de un tema muy amplio y complejo, por lo que nos hemos centrado en dos cuestiones. Por un lado, una reflexión acerca del papel de la ayuda y las principales deficiencias que le aquejan en la actualidad. Por otro lado, el sistema multilateral de cooperación al desarrollo y el papel que juegan en el mismo Naciones Unidas, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

© Ediciones Pirámide

1. TENDENCIAS EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA A NIVEL MUNDIAL

A lo largo de los anteriores capítulos hemos tenido ocasión de comprobar que la integración mundial está dando lugar a una interconexión cada vez más profunda. La distancia que separa a las personas y países se está reduciendo a pasos agigantados a medida que se intensifican los intercambios de mercancías, capitales, personas y conocimientos. Sin embargo, en términos de desarrollo, las distancias no se han acortado al mismo ritmo y continúa existiendo una profunda brecha que separa los países del Norte de los países del Sur.

La diferencia de los niveles de desarrollo en unos países y otros es una cuestión que ha centrado el interés de los economistas desde los inicios de la ciencia económica. En la actualidad, muchos consideran que los problemas de la pobreza y el subdesarrollo constituyen el principal desafío al que se enfrenta el proceso globalizador. De ahí que se haya convertido en una cuestión clave del debate sobre la globalización.

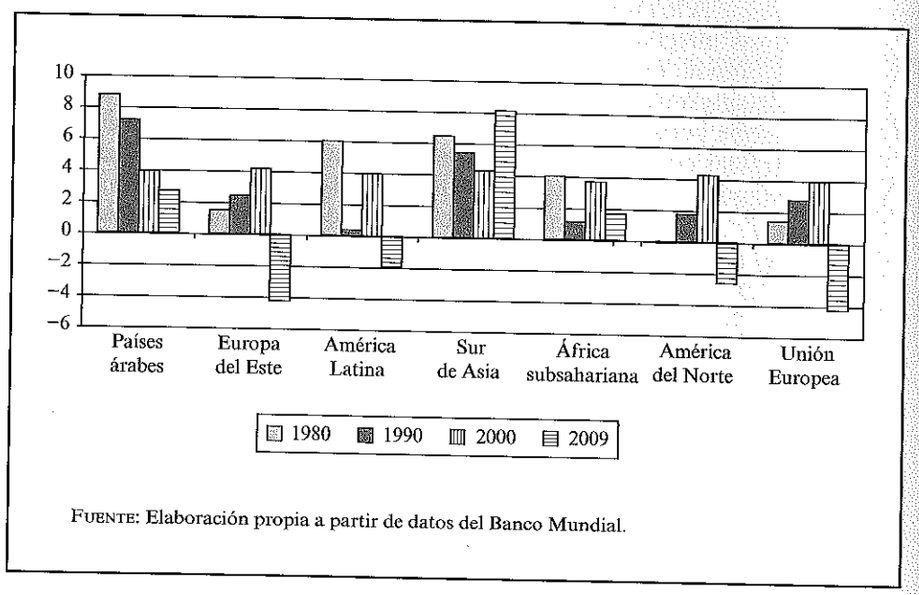
La brecha entre países del Norte y países del Sur viene marcada no sólo por la disparidad en los niveles de ingreso, sino por múltiples desigualdades, que van desde las diferencias en las oportunidades y el acceso a los servicios sanitarios y educativos a la distribución de la tierra.

A lo largo del tema tendremos ocasión de profundizar en estos aspectos, pero en este primer apartado nos vamos a centrar en una de las dimensiones más visibles de la compleja realidad del subdesarrollo: la renta. Se trata de analizar cómo han evolucionado las diferentes regiones en términos de crecimiento económico en un intento de aproximar las tendencias en la distribución de renta a nivel mundial. En este sentido, cuando tratamos de medir el tamaño real de las economías de los diferentes países y comparar los niveles de vida, vemos que existen varias alternativas para ello:

a) Un primer indicador que podemos utilizar para observar el comportamiento de la renta en los diferentes países es ***la tasa de crecimiento del PIB,*** que mide a qué ritmo ha crecido la producción. De acuerdo con el mismo, y como puede observarse en el gráfico 7.1, no han evolucionado de igual forma todas las regiones en desarrollo. Así, la tasa de crecimiento de países

© Ediciones Pirámide

árabes y de la región del sur y este asiáticos ha sido muy elevada, lo que ha conducido a que la distancia entre las diferentes regiones en desarrollo se haga cada vez más profunda. Por su parte, América Latina registra en la década de los noventa una profunda ralentización de su ritmo de crecimiento económico que, sin embargo se recupera en la siguiente década. En el caso de África subsahariana, y aunque la tasa de crecimiento se sitúe antes de la crisis en niveles similares a otras regiones en desarrollo, su ingreso medio es, en la actualidad, inferior a su nivel de 1990. También se observa cómo los países desarrollados de Unión Europea, América del Norte y Europa del Este son los más afectados por la crisis económica, especialmente en 2009, año en el que registran tasas de crecimiento negativas.



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

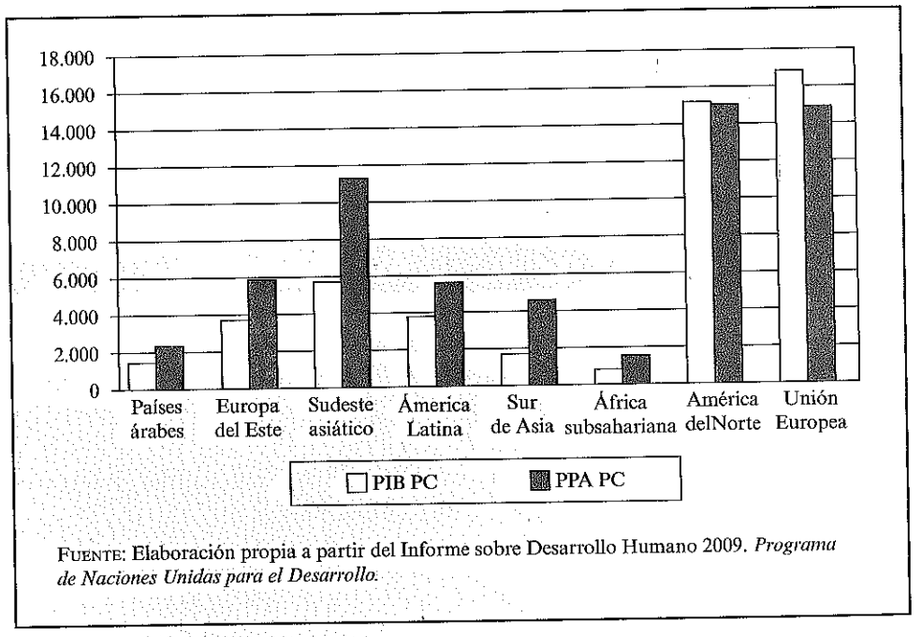
Gráfico 7.1. Tasas de crecimiento del PIB por regiones (1980-2009).

b) Otro indicador utilizado para medir las divergencias de renta es ***el ingreso per cápita,*** que ha sido la alternativa tradicional. De acuerdo con los datos del Banco Mundial, en 1980 el PNB per cápita promedio de los países considerados de bajo ingreso era de 398 dólares, mientras en los países de alto ingreso alcanzaba los 10.513 dólares, lo que quiere decir que la renta de estos últimos era 26 veces mayor que la de los primeros. En 2007, los valores del PNB per cápita se situaban en 578 dólares para países de bajo ingreso y en 39.177 dólares para países de alto ingreso, lo cual significa que

© Ediciones Pirámide

la renta de los países más ricos es casi 68 veces mayor que la de los países más pobres. La conclusión que se extrae de estos datos es que la desigualdad en la distribución de la renta ha crecido de manera alarmante en los últimos 25 años.

c) A pesar de esta primera aproximación a través de los niveles de ingreso per cápita, debemos tener en cuenta que los países muestran significativas diferencias de costes y precios, es decir, que productos y servicios iguales o similares tienen precios muy distintos según el país. Este problema hace que resulte necesario ajustar la renta a las diferencias en el ***poder adquisitivo de la población.*** Si tenemos en cuenta la capacidad de compra y comparamos el nivel de paridad del poder adquisitivo del PIB (es decir, el PIB convertido a dólares internacionales utilizando el poder de compra) con el nivel de PIB, como queda recogido en el gráfico 7.2, podemos observar que para las regiones desarrolladas los niveles del nuevo indicador son muy similares a los del PIB, pero en el caso de las regiones en desarrollo, especialmente en el sur de Asia y el este asiático, el PIB ajustado a la capacidad adquisitiva es sensiblemente más elevado que el PIB. Así, al mejorar los datos para los PED, la desigualdad entre unos países y otros no resulta tan elevada como en la comparación de los niveles de PIB.



FUENTE: Elaboración propia a partir del Informe sobre Desarrollo Humano 2009. *Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.*

Gráfico 7.2. Niveles de PIB pc y PPA pc por regiones (2007) (en miles de millones de dólares estadounidenses).

© Ediciones Pirámide

d) Finalmente, también podemos comparar la incidencia de la pobreza en los distintos países utilizando como indicador el ***porcentaje de la población que vive con recursos inferiores a un dólar al día.*** Esta línea internacional de pobreza se sitúa en la actualidad en 1,25 dólares al día a precios de 2005. De acuerdo con los datos, entre finales de los ochenta y mediados de los noventa se ha registrado una de las reducciones más aceleradas de la pobreza en la historia del mundo, que aún se prolonga hasta el inicio de 2005. Sin embargo, desde mediados de este último decenio, y en gran medida como consecuencia de la caída del crecimiento provocada por la crisis económica, la disminución de la pobreza se ha desacelerado hasta llegar a un quinto de la tasa registrada en el período anterior.

En este sentido, el desempeño de las distintas regiones en desarrollo ha sido muy desigual. Así, se observa que las mejoras registradas a lo largo de la última década en materia de reducción de la pobreza a nivel mundial han estado impulsadas, en gran medida, por el extraordinario éxito en Asia oriental y muy especialmente en China. Sin embargo, en otras regiones, como Oriente Medio, África y sur de Asia, ha aumentado el volumen de pobres. En el caso de Europa central y oriental, la pobreza aumentó drásticamente y el número de personas que en esta región viven con menos de dos dólares diarios se incrementó en la década de los noventa de 23 millones a 93 millones, o dicho de otro modo, pasó de suponer el 5% al 20% de la población. En los últimos años, sin embargo, la pobreza ha comenzado a remitir gracias en gran medida a que la región ha registrado una de las más elevadas tasas de crecimiento de ingreso per cápita. En América Latina también se observan en épocas recientes algunos signos de mejoría en la reducción del porcentaje de población que vive por debajo de la línea de la pobreza.

ACTIVIDADES

Cálculo e interpretación de datos

La desigualdad a nivel mundial

En las estadísticas de Naciones Unidas a las que se accede a través de la siguiente dirección: http://data.un.org/, se encuentra la información necesaria para realizar las actividades propuestas:

1. Elabora un cuadro que recoja los datos del PIB y el PIB pc por regiones en dos años diferentes, uno de la década de los noventa y otro de la década actual. Calcula la evolución registrada en ese período y responde las siguientes cuestiones:
   a) ¿Qué tasa de crecimiento anual ha registrado cada región?
   b) ¿Qué regiones se sitúan por encima de la media? ¿Y por debajo?
2. Elabora un cuadro que recoja los datos del porcentaje de población por debajo de la línea de la pobreza en las diferentes regiones en dos años diferentes, uno de la década de los noventa y otro de la década actual. Calcula la evolución registrada en ese período y responde las siguientes cuestiones:
   a) ¿Qué tasa de crecimiento anual ha registrado cada región?
   b) ¿Qué regiones han registrado un mejor desempeño en la lucha contra la pobreza?
   c) ¿Cuáles han obtenido peores resultados?
3. Comenta las conexiones entre los resultados obtenidos en los apartados 1 y 2.

© Ediciones Pirámide

2. CRECIMIENTO, DESARROLLO Y POBREZA

Cuando nos referimos a países pobres y ricos, en desarrollo y desarrollados o de bajo y alto ingreso estamos clasificando a los países sobre la base de diferentes conceptos e indicadores[1]. Pero no siempre se utilizan los mismos criterios ni las mismas definiciones para términos como desarrollo o pobreza. De ahí que resulte imprescindible comenzar por clarificar los conceptos más significativos.

2.1. ¿Qué es el crecimiento económico?

Hasta tiempos muy recientes, el proceso de desarrollo se ha considerado como un fenómeno esencialmente económico, identificándose el concepto de desarrollo con el de crecimiento económico.

RECUADRO
El crecimiento económico

«En términos estrictamente económicos, desarrollo ha significado tradicionalmente la capacidad de una economía nacional, cuyas condiciones económicas iniciales han permanecido más o menos estáticas durante un largo tiempo, de generar y mantener un incremento anual del Producto Nacional Bruto a tasas del 5% al 7% o más.»

Todaro, M. y Smith, S. (2006).

[1] Para una revisión más amplia de conceptos e indicadores de desarrollo, consultar Cypher, J. y Dietz, J. (1997): *The process of economic developmet,* capítulo 2, p. 26.

© Ediciones Pirámide

De acuerdo con esta definición, lo habitual es que indicadores de crecimiento económico tales como el Producto Nacional Bruto (PNB) o el PNB per cápita, que permiten medir la riqueza generada por un país a lo largo de un año, se utilicen para aproximar el nivel de desarrollo de un país. Ambas variables también han servido tradicionalmente para medir el bienestar económico global de una población.

Ahora bien, ¿por qué el desarrollo se identifica con el crecimiento económico? La razón es que se considera que la renta per cápita tiene una elevada correlación con otras dimensiones del desarrollo, relacionadas con la mejora de las condiciones de vida de la población y la satisfacción de necesidades básicas. En este sentido, muchos economistas estiman que es necesario centrarse en primer lugar en los factores que contribuyen a aumentar el crecimiento económico y la riqueza de un país, porque las dimensiones sociales del desarrollo, como la reducción de las desigualdades o el mejor acceso a servicios de educación y salud, se podrán atender mejor y tienden a acompañar a niveles más altos de renta.

2.2. ¿Qué es el desarrollo humano?

La cuestión de la dimensión social y humana del desarrollo no es nueva y está presente desde el inicio de los estudios sobre el desarrollo. Sin embargo, la tradicional identificación del desarrollo con el crecimiento económico, junto con el convencimiento de que el crecimiento económico repercute positivamente y de manera automática en las condiciones de vida de la población, ha conducido a un alejamiento de los factores sociales implícitos en el desarrollo. La necesidad de encontrar un nuevo concepto de desarrollo que integre la dimensión social se intensifica cuando las experiencias de un elevado número de PED ponen de manifiesto que esta conexión no es siempre ni automática ni positiva. Es decir, países que registran significativos aumentos en la tasa de crecimiento económico no experimentan mejoras en las condiciones de vida de la población o en la reducción de la desigualdad.

En este contexto, surgen a partir de los años setenta nuevos conceptos que consideran el desarrollo como un proceso multidimensional que integra factores económicos como el crecimiento de la producción, pero que también incluye factores sociales como el alivio de la pobreza, las mejoras en la salud y educación y la disminución de las desigualdades. Entre estas nuevas aportaciones destaca el concepto de desarrollo humano definido por Amartya Sen y recogido en el primer informe de Naciones Unidas sobre desarrollo humano.

RECUADRO
El desarrollo humano

«La verdadera riqueza de una nación es su población y el objetivo básico del desarrollo es crear un entorno adecuado para que las personas puedan disfrutar de una vida larga, saludable y creativa. La utilización de agregados estadísticos para medir la renta y su crecimiento han oscurecido en ocasiones el hecho de que el objetivo prioritario del desarrollo es beneficiar a las personas. El aumento de la renta es sólo un importante medio para llegar al desarrollo, pero no es un fin en sí mismo, puesto que el fin último del desarrollo es la persona. Así, el desarrollo humano es el proceso que permite ampliar las oportunidades de la población. Estas oportunidades pueden ser infinitas y cambiar a lo largo del tiempo pero las más esenciales son: una vida larga y saludable, adquirir conocimientos y tener acceso a los recursos necesarios para alcanzar un nivel de vida aceptable.»

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (1990).

© Ediciones Pirámide

Con objeto de medir este nuevo concepto se procede a la definición de un agregado: ***el Índice de Desarrollo Humano.*** El IDH es elaborado por Naciones Unidas desde 1990 y pretende medir las principales cuestiones planteadas en el concepto de desarrollo humano: la longevidad o el disfrute de una vida larga y saludable (medida a través de la esperanza de vida al nacer), el acceso al conocimiento (medido a través de dos variables: la tasa de alfabetización y la tasa combinada de matriculación primaria, secundaria y terciaria) y el nivel de vida o bienestar económico (medido a través del PIB pc). El IDH define un valor mínimo y uno máximo para cada una de estas dimensiones y luego muestra la posición de cada país con relación a estos valores objetivos, expresada mediante un valor situado entre 0 y 1 (véase anexo B). Los valores entre 0,8 y 1 se consideran niveles de desarrollo humano alto, entre 0,5 y 0,8 son niveles de desarrollo humano medio y entre 0 y 0,5 se asocian a niveles de desarrollo humano bajo.

De esta manera, el IDH integra factores económicos y sociales y permite observar en qué medida el crecimiento de la riqueza se destina a mejorar las condiciones de vida de la población. De hecho, uno de los descubrimientos de la aplicación del IDH ha sido comprobar las importantes divergencias entre los niveles de PIB y de IDH. Por ejemplo, algunos países sudafricanos tienen un comportamiento relativamente bueno en materia de crecimiento económico gracias a la explotación de recursos naturales y, sin embargo, sus niveles de IDH son muy bajos. Lo que significa que la generación de riqueza no se traduce en mejores condiciones de vida de la población. El caso de Angola, con un PIB de 5.385 dólares y un nivel de IDH de 0,564, es un ejemplo de ello en contraste con Santo Tomé y Príncipe, que con un PIB menor (1.638 dólares) registra un IDH superior (0,651).

Por el contrario, algunos países con niveles de renta relativamente bajos registran un buen desempeño en el IDH. Un ejemplo de ello es Brasil, que con un nivel de PIB pc de 9.567 dólares registra un nivel de IDH de 0,813, casi el mismo que la Federación Rusa, que, sin embargo, tiene una renta anual de 14.690 dólares.

En el marco del concepto de desarrollo humano hay una cuestión de gran relevancia: ***la desigualdad en la distribución de la renta***. Como ya hemos comentado en el apartado anterior, la desigualdad de la renta guarda una estrecha relación con otras múltiples desigualdades, como mayores dificultades de acceso a la educación

© Ediciones Pirámide

y la salud o menores posibilidades de acceso a empleos bien remunerados. Las desigualdades, en cualquier ámbito, constituyen una limitación de las oportunidades de la población y, por tanto, reducirlas se convierte en un elemento esencial para la ampliación de oportunidades y capacidades que definen el desarrollo humano.

Habitualmente, se considera que la tasa de crecimiento de la producción no permite valorar las mejoras en las condiciones de vida de la población, en gran medida porque no considera la distribución del ingreso generado gracias al crecimiento económico. Es decir, no es suficiente con conocer cuánto ha crecido el volumen de renta de un país, sino que también es necesario saber cómo se ha repartido y quién se ha beneficiado de ese crecimiento. En este sentido, en la aproximación al concepto de desarrollo humano cobra especial interés la medición y comparación de la desigualdad del ingreso. Para ello se utilizan diversos indicadores entre los que destaca el índice de Gini, que mide el grado en que una distribución de recursos entre una población dada se desvía con respecto a la igualdad perfecta. El valor del índice varía en un intervalo entre 0, que señala la igualdad en la distribución, es decir, todos los individuos tienen la misma renta y 1, que señala la máxima desigualdad, esto es, un individuo absorbe toda la renta y el resto no posee nada. Así, cuanto mayor sea el índice, mayor es la desviación y, por tanto, la desigualdad.

2.3. ¿Qué es la pobreza?

La pobreza es una realidad que limita y afecta a millones de personas en el mundo. Se trata de un concepto complejo y difícil de abarcar; de ahí que las interpretaciones de la pobreza puedan ser tan numerosas como las personas que la sufren. He aquí algunos ejemplos:

RECUADRO
La definición de pobreza

«La pobreza es criminal porque no permite que la gente sea gente.»

Educador de Colombia

«La pobreza significa no tener nunca suficiente para comer.»

Mendigo de Estados Unidos

«La pobreza es la imposibilidad de vivir en una casa propia, es vivir en un campamento de refugiados y la falta de oportunidad para mis hijos.»

Refugiado de Azerbaiyán

«La pobreza es la madre que habita en un tugurio porque su choza ha sido demolida por el gobierno por razones que no puede comprender.»

Habitante de tugurio de Filipinas

© Ediciones Pirámide

«La pobreza es hambre, soledad, no tener un lugar donde ir cuando termina el día, es la privación, la discriminación, el abuso y el analfabetismo.»

Madre soltera de Guyana

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (1997).

En el intento de aproximación a un concepto de pobreza que pueda utilizarse con carácter general se trabaja desde diferentes perspectivas, entre ellas las más utilizadas son la perspectiva del ingreso y la de las necesidades básicas.

— ***Desde la perspectiva del ingreso*** se considera pobre al que tiene un nivel de ingreso inferior a la línea de pobreza que se ha definido. Los indicadores de pobreza elaborados desde este enfoque están basados en la estimación de una línea o umbral de pobreza que puede ser absoluta o relativa.

- La pobreza absoluta hace referencia a la imposibilidad de contar con los recursos necesarios para atender las necesidades básicas que aseguren la supervivencia. *La línea de la pobreza absoluta* se establece como el nivel de renta mínimo para cubrir esas necesidades, que en la actualidad se estima en 1,25 dólares al día. Esta línea es común a todos los países e independiente del nivel de renta de cada uno y se mantiene invariable a lo largo del tiempo.
- *La línea de pobreza relativa,* sin embargo, se establece como un porcentaje de la renta media del país, habitualmente un 50%, con lo que experimentará cambios tanto en el tiempo como en el espacio, es decir, no será la misma en unos países y otros, ni tampoco un año y el siguiente.

— ***Desde la perspectiva de las necesidades básicas,*** se hace referencia a la privación de los medios necesarios para satisfacer de manera aceptable las necesidades humanas: alimentos, servicios básicos de salud y educación, empleo y participación en la vida pública. Es decir, a la privación de opciones y oportunidades para vivir una vida que valga la pena. Desde esta perspectiva, la falta de ingresos es un indicador demasiado limitado para medir la pobreza en todos sus aspectos, por lo que desde 1997 el PNUD elabora nuevos indicadores:

- *El Índice de Pobreza Humana (IPH).* Trata de medir la pobreza a través de la privación respecto a los componentes del desarrollo humano en el interior de un país en desarrollo. Para ello, se manejan tres variables: la privación de la longevidad o la supervivencia (personas que se estima morirán antes de los 40 años), la privación del acceso al conocimiento (tasa de analfabetismo adulto) y la privación de bienestar económico o de un nivel decente de vida (porcentaje de población sin acceso a servi-

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

cios de salud y agua potable y porcentaje de niños menores de cinco años con desnutrición infantil). Presenta algunas limitaciones, ya que el concepto de pobreza humana integra otros factores, como la libertad política o los derechos humanos, que no se están midiendo.

- *El Índice de Pobreza Multidimensional (IPM)*. Elaborado por primera vez en el informe 2010 del PNUD, el IPM viene a sustituir al IPH. Este nuevo índice identifica las privaciones simultáneas que padecen los hogares en las tres dimensiones del IDH (educación, salud y nivel de vida) y muestra la cantidad promedio de personas pobres y las carencias que deben afrontar estas familias.

RECUADRO
La pobreza y el tsunami

«El tsunami que afectó la costa del Océano Pacífico en 2004 fue una tragedia altamente visible, impredecible y, en gran medida, inevitable. Pero existen otras tragedias menos notorias, fáciles de evitar y predecibles por su exasperante regularidad. Cada hora que pasa y sin acaparar la atención de los medios, mueren más de 1.200 niños. Esto equivale a tres tsunamis mensuales, todos los meses, que alcanzan a los ciudadanos más vulnerables del mundo: los niños. Las causas de muerte varían, pero la abrumadora mayoría se debe a una única patología: la pobreza. A diferencia del tsunami, esta patología se puede prevenir. Con la actual tecnología, recursos financieros y acumulación de conocimientos, el mundo tiene la capacidad de superar la pobreza extrema. Sin embargo, como comunidad internacional permitimos que la pobreza destruya la vida a una escala que, por su envergadura, eclipsa el impacto del tsunami.»

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (2005).

2.4. ¿Qué es el desarrollo sostenible?

A pesar de que los problemas ambientales se han venido multiplicando y agravando de manera significativa desde hace muchas décadas, no es hasta los años setenta, en que tiene lugar la primera conferencia de Naciones Unidas sobre el medio ambiente y el desarrollo, cuando surge a nivel internacional una creciente preocupación acerca del impacto del modelo de crecimiento económico en el deterioro de nuestro entorno. Empieza a evidenciarse que las pautas de producción y consumo se encuentran en la raíz de muchos de los problemas ambientales que nos afectan, desde el agotamiento de los recursos naturales hasta el cambio climático. Desde entonces han proliferado los intentos por conciliar crecimiento económico y medio ambiente, es decir, de encontrar una fórmula que permita continuar creciendo y, al mismo tiempo, proteger y conservar nuestro entorno. No cabe duda de que en estos esfuerzos, la definición del concepto de desarrollo sostenible por parte de la Comisión Brundtland constituye un paso fundamental.

© Ediciones Pirámide

RECUADRO
El desarrollo sostenible

«El término desarrollo sostenible se define como el desarrollo que permite satisfacer las necesidades de las generaciones actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus necesidades.»

Comisión Brundtland Naciones Unidas (1987).

Sin embargo, muchos han criticado este concepto por encontrarlo excesivamente ambiguo, lo que ha obligado a continuar trabajando en la concreción y aplicabilidad del mismo. En este sentido, es importante tener en cuenta que la sostenibilidad no se refiere únicamente a consideraciones ambientales, sino también a cuestiones sociales. Así, una estrategia de desarrollo sostenible no estará dirigida exclusivamente a lograr un crecimiento económico con un mínimo impacto ambiental, sino que también se orientará a una distribución más justa y equitativa de los resultados del crecimiento. Lo que significa que el concepto de desarrollo sostenible incorpora implícitamente una percepción tridimensional del proceso de desarrollo en la que se integran factores económicos, ecológicos y sociales.

La medición de este concepto resulta compleja y, a pesar de la elaboración de diferentes indicadores ambientales y de sostenibilidad, como el nivel de emisiones de dióxido de carbono, deforestación o consumo de energía, aún no existe un indicador compuesto que nos permita integrar las diferentes variables económicas, sociales y ambientales que definen el desarrollo sostenible.

CASO DE ESTUDIO 7.1
Cincuenta años de pobreza, cincuenta años de desarrollo

«El siglo que acabamos de dejar ha sido testigo de una transformación profunda del mundo en que vivimos. A lo largo de los últimos cincuenta años hemos presenciado un progreso social sin precedentes que ha permitido a centenares de millones de personas escapar de la miseria. Los países en desarrollo han ido acortando distancias con los países ricos en indicadores como la esperanza de vida, el analfabetismo o la mortalidad infantil. Sólo en el último decenio, mil doscientos millones de personas han podido acceder a agua no contaminada, mueren dos millones y medio de niños menos cada año y treinta millones de niños y niñas han accedido a la educación primaria.

Sin embargo, estos datos describen sólo una parte de la historia. Con la excepción de Asia, el mundo en desarrollo no se ha beneficiado del crecimiento exponencial que ha experimentado la economía mundial durante este medio siglo. Hoy más de mil millones de personas siguen viviendo en la pobreza extrema, incapaces de ofrecer a sus hijos las condiciones mínimas de una vida digna. Dieciocho países y 460 millones de personas se encuentran ahora peor de lo que estaban hace quince años, la mayor parte de ellos en África y en las antiguas repúblicas soviéticas. En un planeta al que le sobran los recursos, miles de seres humanos mueren

© Ediciones Pirámide

de hambre cada día y 850 millones se ven atrapados en el círculo vicioso de la desnutrición y la miseria económica. La transformación de esta realidad es, posiblemente, el mayor reto que enfrenta la comunidad global en el siglo XXI. ¿Por qué existe y se perpetúa la pobreza?

La respuesta a esta pregunta nos ha obsesionado durante más de doscientos años, desde que las revoluciones francesa y americana abrieran la esperanza a un ideal democrático que promoviese el bien común. La depravación social en la que se ve obligada a vivir cada día la mayor parte de la Humanidad no sólo supone el mayor fracaso ético de nuestro tiempo, sino que plantea amenazas para el conjunto del planeta. Amplias zonas del mundo en desarrollo se han convertido en enclaves de sufrimiento y humillación. Como las fuerzas que rigen la globalización, la frustración y la desesperación que alimentan la pobreza se están traduciendo en presiones migratorias, medioambientales y de seguridad cuyas consecuencias cada vez son más tangibles para la parte del planeta que ha vivido aislada de ellas hasta ahora...

Existen razones para el optimismo...

La esperanza media de vida ha aumentado en más de 16 años en los países en desarrollo desde la década de los sesenta; la matriculación en enseñanza primaria y la alfabetización de la población entre 15 y 24 años continúa en ascenso en todas las regiones; se ha registrado un marcado descenso de la mortalidad infantil, aunque la mayor parte de las muertes siguen siendo por causas evitables; el acceso a saneamiento básico y fuentes de agua potable sigue creciendo de forma imparable, aunque las zonas rurales y las barriadas urbanas marginales se encuentran muy por detrás de la media.

y para el pesimismo...

La malnutrición persiste, particularmente en los niños menores de cinco años (más de 150 millones con peso inferior al normal); la tasa de mortalidad materna sigue siendo elevada en todas las regiones, especialmente en África subsahariana; el HIV/SIDA afecta a 40 millones de personas y tiene carácter pandémico en varias regiones de África subsahariana. La prevalencia de la enfermedad en personas entre 15 y 49 años continúa en aumento tanto en los países pobres como en los más ricos; aparecen otros nuevos problemas, como el cambio climático, que ha disparado el número de desastres naturales durante la última década, o la "globalización" de la corrupción.»

FUENTE: Intermon Oxfam (2006): «50 años de pobreza, 50 años de desarrollo».

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión
DESIGUALDAD, CRECIMIENTO, DESARROLLO Y POBREZA

A partir de los conceptos estudiados en este apartado trata de responder a las siguientes cuestiones:

1. ¿Cómo crees que podría explicarse que en un país en el que se ha registrado un aumento de la renta per cápita aumente el nivel de pobreza (entendido como porcentaje de la población por debajo del umbral de pobreza)?

© Ediciones Pirámide

2. ¿Cómo crees que podría explicarse que un país que ha aumentado de manera significativa su nivel de producción medido en términos de PIB no experimente mejoras en la renta per cápita?
3. De los diferentes conceptos de desarrollo analizados en este apartado, ¿con qué concepto relacionarías la Agenda 21? ¿En qué consiste?

Cálculo e interpretación de datos
LOS MAPAS DEL DESARROLLO HUMANO

Desde la siguiente dirección de la web del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo Humano, http://hdr.undp.org, puedes acceder a través de herramientas y clasificación a la utilización de las estadísticas del programa para crear tus propios cuadros y observar la evolución de diferentes índices en una serie de mapas del mundo:

1. En el mapa del mundo observa la evolución registrada a lo largo del tiempo en materia de desarrollo humano. Para ello, compara tres años, uno de la década de los ochenta, otro de la década de los noventa y otro de la década actual, y selecciona los diferentes componentes del IDH: salud, educación e ingreso, y comenta los cambios más importantes para un país que elijas de cada una de las regiones a nivel mundial (África subsahariana, norte de África, Asia, América del Norte, América Latina, Europa del Este, Europa occidental y Oceanía).
2. En las tendencias del IDH consulta qué países son los mejores clasificados, qué países son los peores clasificados, qué países han avanzado más y cuáles han avanzado menos.
3. En los índices a seleccionar en los mapas de desarrollo humano, además del Índice de Desarrollo Humano (IDH), figuran también el Índice de Pobreza Multidimensional, que ha venido a sustituir al Índice de Pobreza Humana; el IDH ajustado por la desigualdad y el Índice de Desigualdad de Género (IDG). Explica qué miden estos índices.

3. EL PERFIL DE UN PAÍS EN DESARROLLO O LAS CAUSAS DEL SUBDESARROLLO

Al hablar de los países en desarrollo (PED) parece que nos estamos refiriendo a un bloque homogéneo. Nada más lejos de la realidad. A este grupo pertenecen

© Ediciones Pirámide

países tan dispares como Nigeria, India o Nicaragua con significativas diferencias en sus estructuras de producción, sus condiciones culturales o el tamaño y las características de su población. A pesar de ello, podemos tratar de encontrar una serie de rasgos estructurales comunes que ayuden a definir el perfil del subdesarrollo, así como a identificar las causas del mismo.

Explicar el crecimiento económico y el desarrollo de un país se ha revelado una tarea compleja y, a lo largo del tiempo, nuevas variables se han ido incorporando a la identificación de las causas del subdesarrollo. En este proceso, los aspectos económicos siempre han tenido un fuerte peso. Así, rasgos como el escaso nivel de industrialización, los problemas de inserción en el comercio internacional o la escasez de ahorro interno han centrado la atención de modelos y estrategias de desarrollo. Por el contrario, los rasgos sociales han ocupado durante mucho tiempo un lugar secundario, tanto que en los primeros estudios econométricos se les denominaba el «factor residual».

En la actualidad, sin embargo, resulta imprescindible integrar las variables sociales en el perfil del desarrollo y no precisamente con carácter accesorio. De hecho, parece existir evidencia suficiente para darle la vuelta al tradicional argumento que afirma que la educación y la salud mejoran como resultado del crecimiento económico para pasar a afirmar que tanto uno como otro constituyen requisitos previos para el crecimiento económico. Este cambio de perspectiva se deriva en gran medida de la evolución en la definición del desarrollo hacia conceptos más complejos (como desarrollo humano y sostenible), que ponen el acento en la persona como fin último del proceso de desarrollo y de los nuevos modelos de desarrollo que incorporan los factores sociales como parte esencial del mismo. En este contexto, y aunque analicemos de forma separada el perfil económico y social de un PED, debemos tener en cuenta que ambos forman parte de una misma realidad.

3.1. Perfil económico

En este apartado resumimos los aspectos económicos más relevantes que presentan la mayoría de los países en desarrollo.

a) Bajas tasas de crecimiento económico y niveles de renta per cápita

En conjunto, y de acuerdo con el PNUD, los países desarrollados registran un PIB pc casi 14 veces superior al registrado por los países de ingresos medios y 66 veces mayor que el de los países más pobres. Esta diferencia de ingresos entre las distintas regiones puede observarse claramente en los gráficos del primer apartado. Sin duda, se trata de una de las características más evidentes en la definición del perfil del subdesarrollo. De hecho, es el criterio de clasificación utilizado por la mayoría de las organizaciones internacionales, como es el caso del Banco Mundial, que diferencia entre países de ingreso alto, ingreso medio bajo, ingreso medio alto e ingreso bajo. Por otra parte, reducidos niveles de crecimiento económico y renta per cápita van ligados en la mayoría de los casos a elevadas tasas de pobreza medida en términos de ingreso. Por ejemplo, el 92% de la población de Nigeria y el 79% de la población de Nicaragua se sitúan por debajo del umbral de pobreza de 2 dólares; en ambos casos se trata de países con un PIB pc por debajo de 3.000 dólares.

© Ediciones Pirámide

b) Escasez de ahorro interno que conduce a una fuerte dependencia financiera del exterior

En los primeros modelos de crecimiento[2] se estimaba que el capital era la variable clave para explicar el crecimiento económico; de ahí que tradicionalmente la falta de capital haya sido considerada como la causa fundamental del subdesarrollo.

La teoría del círculo de la pobreza planteada en los años cincuenta ilustra de manera muy clara esta idea. La primera cuestión es ¿por qué un país es pobre? Y la respuesta es: porque no ahorra. Esto es, un país en desarrollo no crece porque tiene un escaso nivel de ahorro interno que no le permite acometer las inversiones necesarias para impulsar su crecimiento. La segunda cuestión cierra el círculo: ¿por qué no ahorra? Porque es pobre. Lo que significa que un país con rentas bajas que se mueven en niveles de subsistencia tiene serias dificultades para detraer una parte de la renta destinada al consumo y orientarla al ahorro. Así, la falta de ahorro interno hace que los PED financien su crecimiento con ahorro externo que llega al país a través de diferentes vías:

— Una alternativa es la *entrada de capital a través de empresas extranjeras,* pero la inversión internacional está excesivamente concentrada en países del Norte y países emergentes, y en el caso de aquellas inversiones localizadas en países en desarrollo, su impacto positivo sobre el crecimiento del país receptor no es siempre significativo (como tuvimos ocasión de analizar en el capítulo 3).

— Otra alternativa es la asistencia financiera en el ámbito de la *cooperación al desarrollo,* aunque, como veremos más adelante, los flujos de ayuda adolecen de serias deficiencias, tanto en términos cuantitativos, dado que son recursos escasos, como cualitativos, por su limitada eficacia.

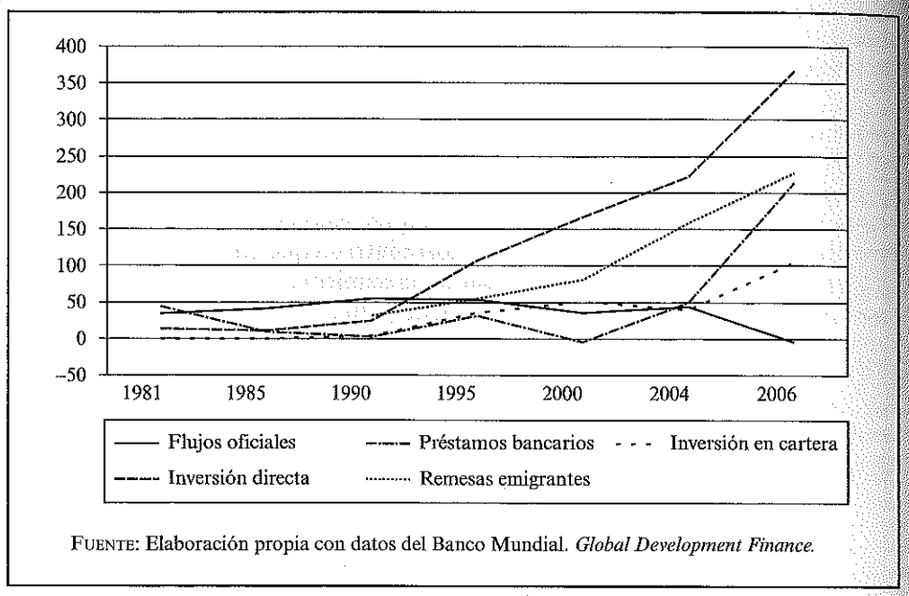
— Los PED pueden obtener también *préstamos en el extranjero*, pero éstos suponen un endeudamiento que en muchos casos resulta insostenible. De hecho, el problema de la deuda externa se ha convertido es uno de los ras-

[2] Como los desarrollados por Harrod-Domar de corte keynesiano o el modelo neoclásico de Solow.

© Ediciones Pirámide

gos que definen el perfil económico del subdesarrollo (véase caso de estudio 7.2).

— Finalmente, y como hemos analizado al estudiar los flujos migratorios, las *remesas de emigrantes* se han convertido en los últimos años en una de las entradas de capital más relevantes en los países del Sur, por encima de la ayuda al desarrollo y muy cerca de la inversión extranjera directa, como podemos ver en el siguiente gráfico. Más aún porque con la crisis todos los flujos han descendido de manera significativa siendo las remesas los flujos más estables.



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco Mundial. *Global Development Finance.*

Gráfico 7.3. Flujos financieros en países en desarrollo (1981-2006).

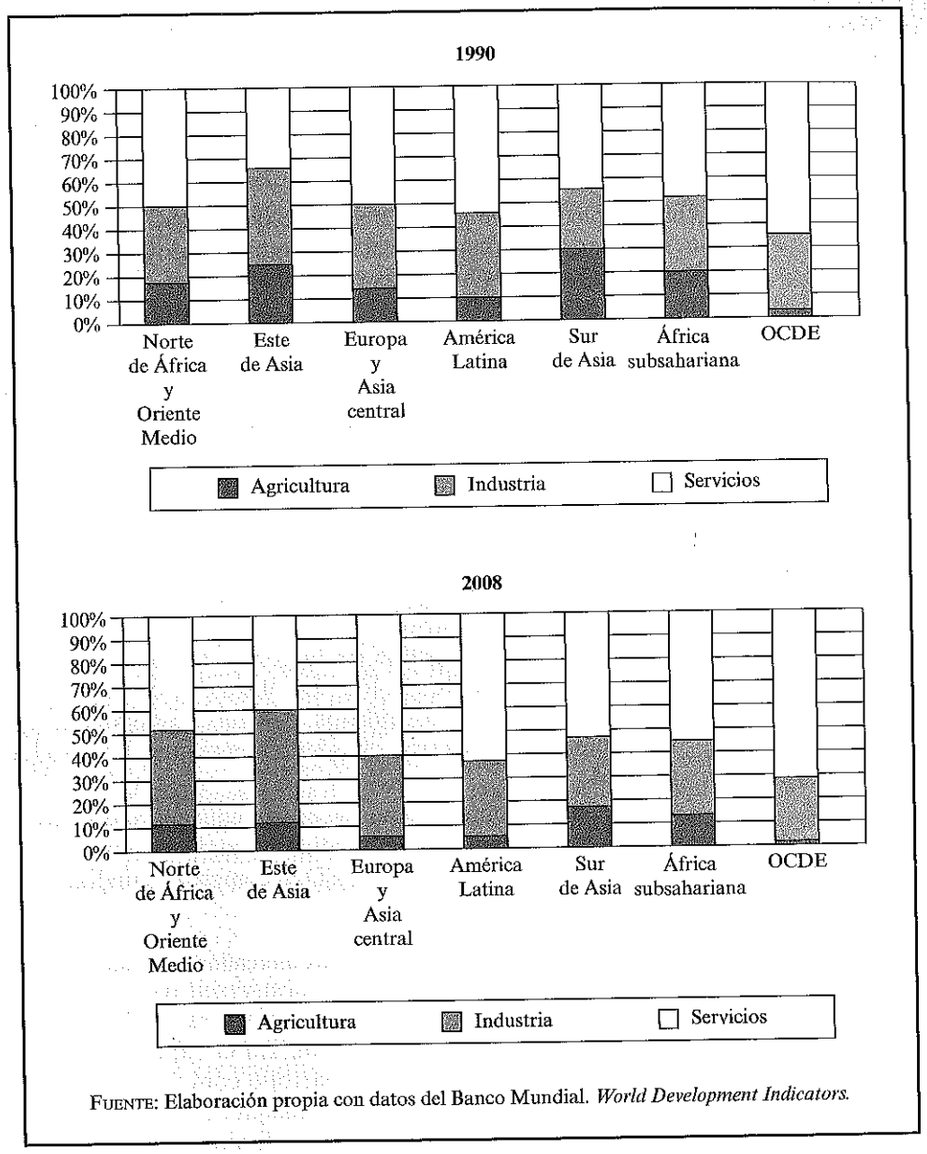
c) Estructura productiva sesgada al sector primario

El sector primario, desde productos agrícolas hasta minerales o productos forestales, tiene un mayor peso en la actividad económica de los PED que en los PD, tanto en términos de su aportación al PIB como en términos de ocupación de mano de obra. La otra cara de este sesgo de la estructura productiva es el menor nivel de industrialización[3], así como el menor peso del sector servicios.

[3] Se trata de un rasgo muy visible, tanto que, habitualmente, los países desarrollados se han denominado también países industrializados para diferenciarlos de los países no industrializados del Sur.

© Ediciones Pirámide

Sin embargo, como podemos observar en los gráficos siguientes, en las últimas décadas se ha registrado una tendencia generalizada hacia la terciarización de las economías, con un creciente peso del sector servicios en detrimento de



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco Mundial. *World Development Indicators.*

Gráfico 7.4. Participación en la producción por sectores y regiones (1990 y 2008).

© Ediciones Pirámide

los sectores industrial y, sobre todo, primario. Éste es el modelo que impera en las economías del Norte, en las que, en la actualidad, el sector servicios supone el 70% del PIB y genera más del 65% del empleo de la OCDE. Y muchos PED se acercan cada vez más a este modelo, aunque existen grandes diferencias entre unas regiones y otras. Así, la mayoría de los países latinoamericanos y algunos países asiáticos registran una menor proporción del sector primario y un mayor peso del sector servicios, sector que en el caso de América Latina supone ya un 62% del PIB y en el sudeste asiático un 60%. Mientras que en países con un menor nivel de desarrollo localizados en África y el sur de Asia se observa aún un mayor peso del sector primario y una menor participación del sector servicios.

¿Qué problemas conlleva el mayor peso del sector primario? Son varias las razones por las que la especialización productiva de los países en desarrollo en productos primarios los hace más vulnerables.

— Por una parte, ya las primeras teorías del desarrollo señalaban que las desigualdades de ingreso entre países del Norte y del Sur estaban estrechamente relacionadas con sus diferentes estructuras productivas. La razón es que los salarios son más elevados en sectores manufactureros y servicios y más bajos en el sector primario, llegando en algunos casos a ser salarios de subsistencia. De ahí que en los PD se obtienen rentas más elevadas mientras que en los PED, donde buena parte de la población se emplea en el sector primario, las rentas son más bajas.
— Por otra parte, un importante problema es la inestabilidad de los ingresos del sector primario. Ésta se deriva tanto de las variaciones en la producción, que depende de factores externos difícilmente controlables (condiciones climatológicas, plagas...), como de las fluctuaciones experimentadas por los precios. Además, la demanda internacional de productos primarios crece más lentamente que la de productos manufacturados.
— Finalmente, y como veremos en el siguiente apartado, esta estructura productiva determina en gran medida la composición de sus exportaciones dificultando el acceso de los PED al comercio mundial.

d) Dificultades en su inserción en los mercados internacionales

Estas dificultades están ligadas a la estructura productiva y a los patrones tradicionales de comercio internacional. En el capítulo 2 ya se planteaba el impacto del comercio en países en desarrollo como uno de los desafíos del comercio internacional analizando los principales factores que influían en esta cuestión. De ahí que en este apartado nos limitemos a resumir los más significativos:

© Ediciones Pirámide

La estructura de las exportaciones

En sintonía con la estructura productiva, se encuentra considerablemente concentrada en un reducido número de productos básicos y manufacturas intensivas en mano de obra poco cualificada. Dado que según los patrones tradicionales de comercio internacional, los países del Norte exportan productos manufacturados (con precios más elevados y una demanda que crece rápidamente) y los países del Sur exportan materias primas (con precios más bajos y una demanda que crece lentamente), la relación real de intercambio empeora para los PED y mejora para los PD. Como ya hemos visto, la relación real de intercambio es la relación entre los precios de exportación y los precios de importación de manera que, al deteriorarse para los PED, son los PD los que obtienen mayores beneficios del comercio internacional[4].

Los elevados niveles de protección de los PD para productos primarios

Al tratarse de productos de gran relevancia en las exportaciones del Sur implican importantes dificultades para acceder a los mercados del Norte. Como ya hemos estudiado, la política comercial de los países desarrollados afecta negativamente a las exportaciones primarias de los PED, ya que imponen aranceles y barreras no arancelarias más elevados para productos primarios y productos con un reducido nivel de elaboración, como es el caso de textiles y calzado.

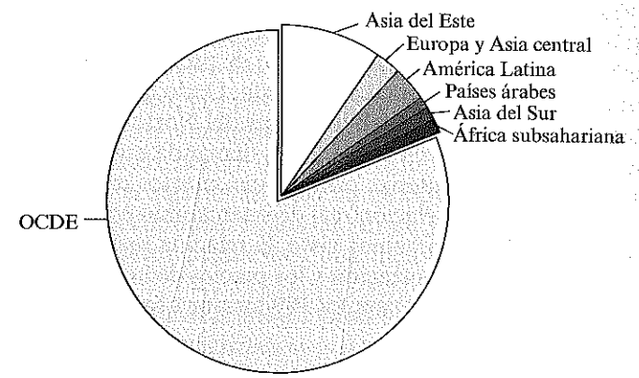
Existen, sin embargo, algunos factores que permiten introducir cambios en esta situación: desde la creciente demanda de productos primarios procedentes de los países emergentes que ha presionado al alza los precios de estos bienes, hasta las estrategias de diversificación de exportaciones que han contribuido a la inserción de algunos países en los mercados internacionales. Sin embargo, y como puede observarse en los gráficos siguientes, la diferencia entre PED y PD aún es significativa. Por otra parte, existen importantes diferencias entre unas regiones y otras. En África subsahariana, por ejemplo, las exportaciones de bienes agrícolas suponen más del 65% de sus exportaciones totales, mientras que en otras regiones, como el sur de Asia y América Latina, se sitúan en niveles cercanos al 50% del total. También hay países que han registrado un incremento en sus exportaciones de manufacturas, como es el caso del sudeste asiático o Europa del Este.

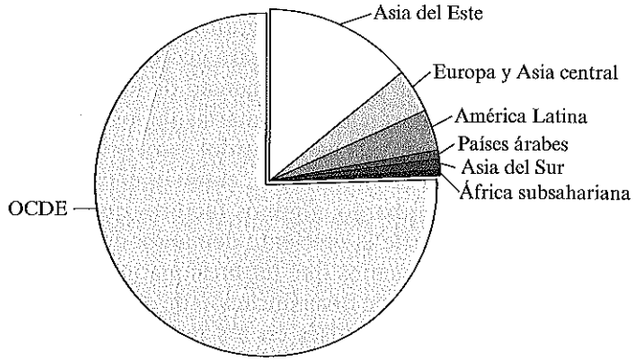
e) Fuerte intervención del sector público en la economía

En numerosas ocasiones, la economía de los PED se encuentra fuertemente intervenida en formas diversas por el sector público, cuya implicación en la economía suele ser más pronunciada que en los países del Norte. Esta intervención

[4] Tal como señala la conocida tesis Prebisch-Singer.

© Ediciones Pirámide





FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco Mundial. *World Development Indicators 2009.*

Gráfico 7.5. Participación en las exportaciones de manufacturas por regiones (2000 y 2006).

se traduce, por ejemplo, en el control por parte del Estado de numerosas empresas y en mercados de productos y factores de producción distorsionados por el efecto del control estatal de los precios.

Sin embargo, parece que esta tendencia se ha revertido en un buen número de países en desarrollo que han adoptado medidas de liberalización interna, desregulando sus mercados y reduciendo la participación pública en la economía. Un buen ejemplo de ello es la región latinoamericana, que, en los años noventa, acometió un proceso de liberalización sin precedentes en el marco del cual tuvieron lugar numerosas privatizaciones.

© Ediciones Pirámide

CASO DE ESTUDIO 7.2
Las causas del problema de la deuda externa y el pecado original

El inicio de la denominada crisis de la deuda externa se fecha habitualmente en 1982, cuando México anuncia su decisión de suspender el pago de su deuda externa dado que su banco central se había quedado sin reservas. La noticia cae como una bomba entre deudores y acreedores. Al considerar que otros países en situación similar a México podían declararse insolventes, los bancos de países desarrollados, que eran los principales prestamistas de América Latina en aquellos momentos, eliminaron nuevos créditos y exigieron la devolución de los anteriores. Como consecuencia, muchos países latinoamericanos, y también muchos otros países en desarrollo fuera de la región, empezaron a encontrarse con graves y crecientes dificultades para hacer frente al pago de sus deudas.

¿Cómo se llegó a esa situación? El origen de la crisis de la deuda es complejo y no pretendemos aquí detallar de manera exhaustiva todas sus causas, de manera que resumiremos los factores que, a nuestro entender, tuvieron mayor repercusión en la crisis:

— *El reciclaje de los petrodólares*. La subida de los precios del petróleo en los años setenta generó importantes superávits en dólares para los países de la OPEP, que los invirtieron en los mercados financieros internacionales. Las instituciones financieras canalizaron este exceso de recursos financieros en forma de préstamos, en muchas ocasiones sin las garantías necesarias, a los países en desarrollo que se endeudaron por encima de su capacidad para hacer frente a la crisis.
— *Los elevados déficits comerciales* registrados por los países del Sur alimentan la necesidad de nuevos préstamos. Los desequilibrios de la balanza comercial se producen como consecuencia de la contracción de las exportaciones derivada de la caída de la demanda mundial y la brusca caída de los precios de las materias primas a principios de los ochenta.
— *El pecado original*. Así se denomina a la imposibilidad de los países en desarrollo para endeudarse en su moneda nacional por cuanto los préstamos con el extranjero vienen nominados en la divisa del prestamista, habitualmente dólar, euro o yen. En el caso de la crisis de la deuda, la mayor parte de los préstamos concedidos estaban nominados en dólares. En consecuencia, la apreciación registrada por el dólar en los años ochenta, así como otras apreciaciones posteriores, suponen un crecimiento de la deuda contraída.
— *El aumento de los tipos de interés* convirtió gran parte de la deuda externa en insostenible. A raiz del alza de los precios del petróleo, los costes de producción aumentaron rápidamente dando lugar a elevadas tasas de inflación. Con objeto de frenar las subidas generalizadas de los precios, la Reserva Federal de Estados Unidos elevó los tipos de interés, que a principios de la década de los ochenta llegan a cuadriplicar los niveles alcanzados en 1970. Se trata de un factor esencial a la hora de explicar el problema de la deuda, ya que precipitó la catástrofe de muchos países que se habían endeudado a tipos de interés negativos en términos reales.
— *El destino de los préstamos* extranjeros obtenidos por los países en desarrollo no fue en ocasiones el más adecuado, y no siempre se ha invertido en actividades productivas que permitieran generar rentabilidad suficiente para hacer frente a los pagos derivados de la deuda.

Desde entonces, han sido muchas las iniciativas que se han puesto en marcha para hacer frente al problema de la deuda externa. Desde el

© Ediciones Pirámide

Plan Baker lanzado en 1986, que consistió básicamente en renegociar la deuda aplazando los pagos de la misma, hasta el Plan Brady de 1989, basado en la refinanciación y reducción de la deuda privada en países de renta media endeudados con los bancos internacionales. Más tarde surgieron una serie de iniciativas a través del Club de París, en el que se reúnen los principales Estados acreedores para tratar los problemas de pagos de los países deudores de manera global y no de forma bilateral. La Iniciativa para los países pobres muy endeudados (HIPC'S, Heavily Indebted Poor Countries) fue lanzada en 1996 de forma conjunta por el Banco Mundial y el FMI con el objetivo de llevar a niveles sostenibles el endeudamiento externo de los países más pobres altamente endeudados, que estuvieran desarrollando programas de ajuste económico y reformas estructurales. Puede considerarse como la más ambiciosa por la magnitud de deuda que contempla reducir, pero también es cierto que sólo se refiere a un reducido número de países. En 2005 se complementa con la Iniciativa Multilateral de Alivio de la Deuda.

A pesar de todas las iniciativas que se han puesto en marcha para hacer frente a este problema, los resultados son dispares. Mientras algunos países han conseguido superar el problema alcanzando niveles sostenibles de deuda externa, en la actualidad muchos países en desarrollo continúan teniendo serias dificultades para hacer frente a sus pagos con el exterior.

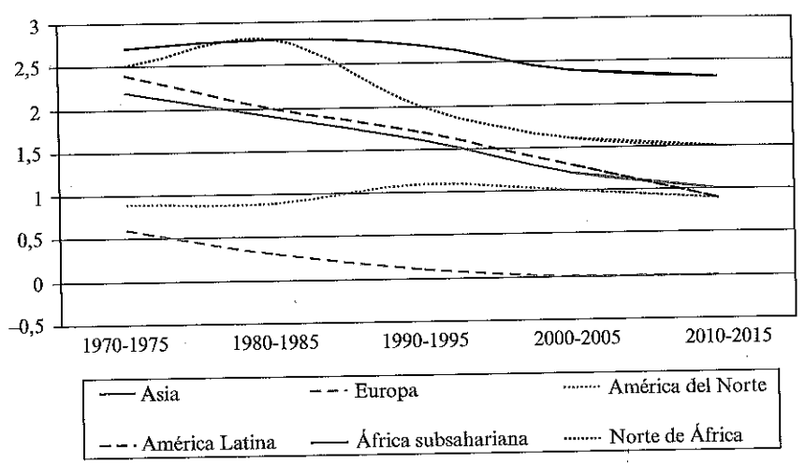
3.2. Perfil social

Entre los factores sociales que caracterizan a los PED pueden destacarse los siguientes:

a) Acelerado crecimiento demográfico

Los PED en su conjunto absorben más del 80% de la población mundial y su contribución va en aumento, debido a sus rápidas tasas de crecimiento demográfico y al comportamiento de sus tasas de natalidad y mortalidad. Como ya se estudió en el capítulo 4, en estos países, las tasas de mortalidad se han reducido de manera considerable en las últimas décadas (excepto en África) gracias, fundamentalmente, a los avances en la medicina. Sin embargo, las tasas de natalidad se mantienen en niveles considerablemente elevados (a pesar de que en muchos países ya se han comenzado a reducir) porque en gran parte están asociadas a tradiciones culturales o religiosas muy arraigadas. La combinación de las tendencias registradas en las tasas de natalidad y mortalidad explica el elevado ritmo de crecimiento de la población en los PED. En el gráfico podemos observar cómo las regiones en desarrollo de África y Asia se sitúan por encima de las áreas desarrolladas de Europa y América del Norte.

Ahora bien, ¿qué consecuencias tiene el crecimiento demográfico sobre el desarrollo de un país? No existe una única respuesta a esta pregunta, ya que se trata de una cuestión largamente debatida. Algunos consideran que el crecimiento demográfico estimula el crecimiento económico proporcionando mano de obra joven y amplios mercados de consumidores. Sin embargo, la mayoría de los estudios señalan que el crecimiento de la población tiene importantes impactos negativos en materia de desarrollo, desde la presión sobre los recursos naturales hasta las dificultades para garantizar el acceso a la salud y la educación. Y contribuye a agravar problemas ya existentes, como la insuficiencia alimentaria, las elevadas tasas de desempleo o el crecimiento rápido y desordenado de las ciudades.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Naciones Unidas.

Gráfico 7.6. Evolución de la población por regiones (1970-2015) (tasas de crecimiento).

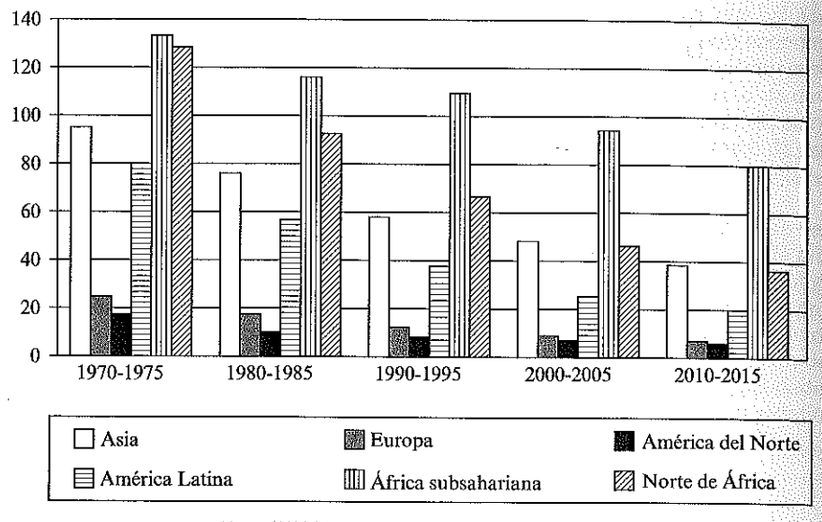
b) Bajos niveles de salud

Los niveles de salud son muy inferiores a los registrados por los PD y se derivan en gran medida del escaso acceso a los servicios médicos de gran parte de la población. Pero también responden a condiciones sanitarias inadecuadas, mala nutrición y dificultades del acceso a agua potable, lo que acarrea el contagio de multitud de enfermedades.

Las tasas de mortalidad en las regiones en desarrollo, a pesar de la reducción registrada en las últimas décadas, son muy superiores a las de PD. Como podemos observar en el siguiente gráfico, estas diferencias son claramente visibles en el caso de la mortalidad infantil: anualmente mueren 11 millones de niños por causas evitables como la diarrea, el paludismo y el sarampión, enfermedades que pueden prevenirse fácilmente con la vacunación y el uso de mosquiteros tratados con insecticida.

© Ediciones Pirámide

© Ediciones Pirámide



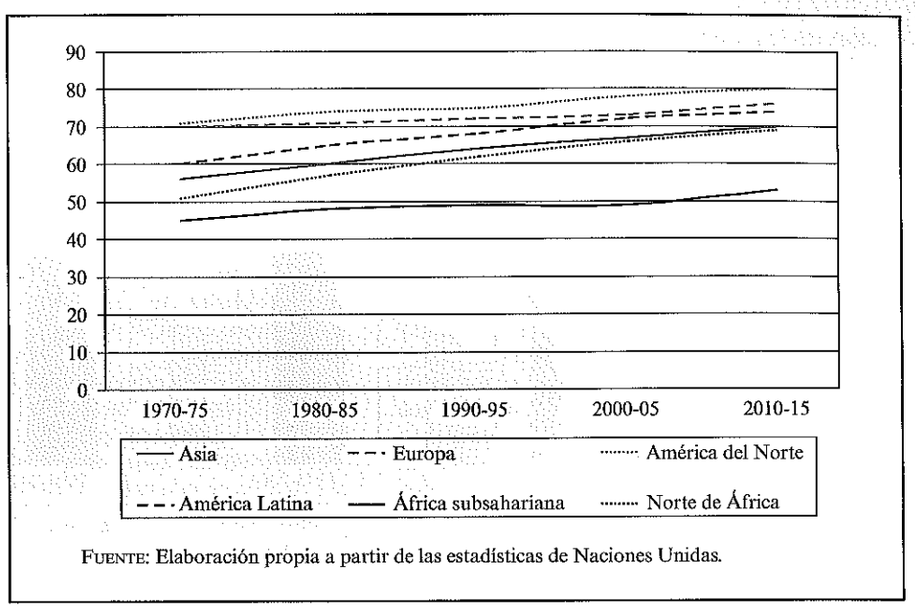
FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Naciones Unidas.

Gráfico 7.7. Tasas de mortalidad infantil por regiones (1970-2015).

Existe también una enorme diferencia en la esperanza de vida al nacer: en los países de alto ingreso se sitúa en torno a 80 años, mientras que la de los países de bajo ingreso es de 59 años, con niveles realmente inaceptables en algunos países como Angola (41 años) o Guinea Bissau (44 años). La malnutrición es especialmente preocupante en Asia y África, donde el 60% de la población apenas alcanza el mínimo de calorías necesarias para mantener una salud adecuada. Estas necesidades alimentarías no cubiertas suponen menos del 26% de la producción mundial de cereales. Lo cual, como señala Todaro, contradice la tradicional visión de la malnutrición como el resultado inevitable del desequilibrio entre el crecimiento de la población y la oferta de alimentos. Por otra parte, el escaso acceso a servicios médicos públicos en PED conduce a que el mantenimiento de la salud suponga un esfuerzo económico para gran parte de la población. En este sentido, un reciente trabajo estima que casi un tercio de todos los hogares estudiados de países de ingreso bajo tuvieron que vender sus bienes o tomar un préstamo para pagar los gastos médicos ocasionados por la enfermedad de un miembro de la familia[5].

[5] Banco Mundial (2007).

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Naciones Unidas.

Gráfico 7.8. Esperanza de vida por regiones (1970-2015).

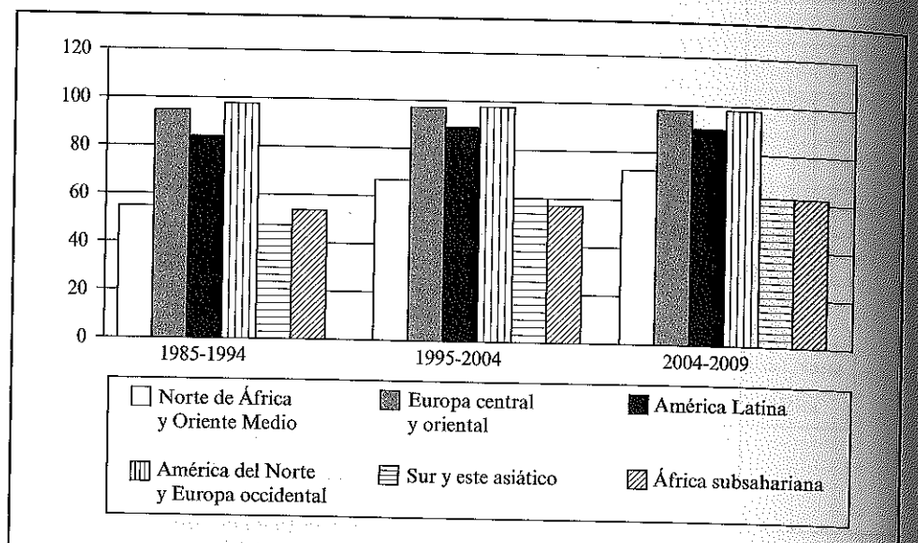
Para concluir, señalar la evidente conexión entre el nivel de salud de la población y su incidencia en el nivel de desarrollo de forma que existe un círculo virtuoso en el que la buena salud impulsa el crecimiento económico y éste promueve a su vez nuevas mejoras en materia de salud.

c) Bajos niveles de educación

Se sitúan muy por debajo de los que registran los países del Norte. Esta desigualdad puede observarse en todos los niveles de educación, desde las tasas de alfabetización hasta la escolarización primaria, secundaria y terciaria. A pesar de que la distancia entre países del Norte y el Sur parece haberse reducido en estos últimos años gracias a los logros alcanzados en el marco de los objetivos del milenio, algunos datos continúan siendo significativos: en los países de ingreso bajo, sólo algo más del 60% de la población sabe leer y escribir, frente al 100% de los PD, y la cantidad de niños en edad de cursar la educación primaria que no pueden asistir a la escuela en estos países aún se sitúa en 75 millones. Por otra parte, la calidad de la educación es un componente tan importante como el acceso a la escuela: diversos estudios muestran que este factor determina los efectos que tendrá la educación en el crecimiento económico, siendo esencial para sostener los logros alcanzados en el acceso a la enseñanza. En este sentido, y al igual que comentábamos en relación al nivel de salud, existe un creciente consenso en relación a la

© Ediciones Pirámide

relevancia de la educación en los procesos de desarrollo, puesto que permite ampliar las oportunidades de la población y crear un capital humano que se configura como un factor clave para impulsar el desarrollo.



FUENTE: Elaboración propia a partir de las estadísticas de UNESCO.

Gráfico 7.9. Tasa de alfabetización por regiones (1985-2009).

d) Desigualdades internas

Las desigualdades son más acusadas en los PED que en el interior de los PD. Si nos centramos en la distribución de la renta, en Namibia el índice de Gini alcanza el 70,7%, en Brasil el 59,3% y en Malasia el 49,2%. Sin embargo, como ya hemos comentado en el primer apartado, la desigualdad en el interior de los PED no se limita únicamente a la disparidad en los ingresos. Por el contrario, las desigualdades son múltiples y van desde el acceso a los servicios sanitarios y educativos hasta la distribución de la tierra. Y, además, se refuerzan entre sí, de tal manera que una persona con un nivel de renta bajo tiene menos oportunidades para acceder a una educación adecuada porque no puede pagarla o porque tiene que trabajar para sobrevivir.

Existen numerosos ejemplos de las enormes desigualdades que se registran en el interior de los países en desarrollo. En Bolivia y Perú, las tasas de mortalidad infantil de los niños que pertenecen al 20% más pobre de la población son entre cuatro y cinco veces superiores a las de los niños pertenecientes al 20% más rico. La tasa de analfabetismo es del 3% en Ciudad de México y aumenta hasta el 20%

© Ediciones Pirámide

en Chiapas, mientras que en Ghana, la incidencia de la pobreza es del 2% en Accra, la capital, y del 70% en la sabana rural[6].

CASO DE ESTUDIO 7.3
La educación de las mujeres

Si nos detenemos en algunos datos relativos a los niveles de educación en países en desarrollo, observamos que se registran peores resultados en mujeres que en hombres, tanto en las tasas de analfabetismo como en todos los niveles educativos. De los 867 millones de adultos que no saben leer en la actualidad, el 64% son mujeres, según estimaciones del Banco Mundial, y el 60% de los jóvenes que no asisten a la escuela son niñas. En África subsahariana, el 42% de las niñas en edad de educación primaria no asisten a la escuela en comparación con el 38% de los niños, y en Asia del Sur los porcentajes se amplían al 29% de las niñas frente al 22% de los niños. Por otra parte, los datos sobre pobreza nos indican que de los 1.300 millones de personas que viven en la pobreza en el mundo, el 70% son mujeres.

No se trata de datos aislados. Resulta evidente que entre la educación de las mujeres y su pobreza existe una estrecha conexión. La falta de oportunidades para acceder a una educación hace que, con demasiada frecuencia, las mujeres sean relegadas a trabajos mal pagados y de carácter temporal e inestable que no brindan seguridad. Incluso para trabajos de naturaleza similar, generalmente reciben de un 20 a un 30% menos que los salarios recibidos por los hombres, de manera que, aunque las mujeres contribuyen hasta dos tercios de las horas trabajadas en el mundo, sólo ganan una décima parte de los ingresos. Así, las deficiencias en la educación de las mujeres dificultan su acceso al mercado laboral, contribuyen a la marginalización de la mujer del ámbito de la toma de decisiones y limita su acceso a recursos económicos, condenando a la pobreza a muchas mujeres.

Por ello, potenciar la educación de las mujeres y sus derechos y oportunidades no sólo mejora la calidad de sus vidas, sino que genera beneficios críticos para romper el círculo vicioso de la pobreza. Invertir en las mujeres y niñas tiene un efecto multiplicador sobre la productividad, la eficiencia y el desarrollo económico sostenido. Las mujeres con formación tienen más oportunidades económicas y participan más ampliamente en la vida pública. Tienen acceso a empleos más seguros y mejor remunerados y también tienen más capacidad para emprender actividades productivas, lo que reduce el riesgo de caer en la pobreza. Invertir en las mujeres proporciona beneficios a largo plazo, ya que ellas son las principales cuidadoras de la generación futura, tienen menos hijos, hijos más sanos y mejor cuidados y con más probabilidades de asistir a la escuela.

Los beneficios derivados de la inversión en las oportunidades de formación de la mujer tienen un claro reflejo en el crecimiento de un país. Así, como afirma Naciones Unidas, un aumento del 1% en el número de mujeres con educación secundaria está asociado con un aumento porcentual del 0,3 en el ingreso per cápita (de acuerdo con estimaciones del Banco Mundial). En África, la escasez de recursos educativos y de oportunidades laborales para las mujeres reduce el crecimiento anual per cápita en un 0,8%. Si este crecimiento hubiera tenido lugar, las economías de África se habrían duplicado en los últimos 30 años. La región de Asia y el Pacífico está perdiendo de 42.000 a 47.000 millones de dólares de los Estados Unidos al año como resultado de la falta de acceso de las mujeres al mercado laboral, y

[6] PNUD (2006).

© Ediciones Pirámide

-159735-

otros 16.000 a 30.000 millones de dólares al año debido a la diferencia en las oportunidades educativas entre hombres y mujeres, de acuerdo con la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico.

El logro de la enseñanza primaria universal y la promoción de la igualdad de géneros son dos de los objetivos del milenio que numerosos países e instituciones se han comprometido a cumplir para el año 2015.

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión

EL PERFIL DEL SUBDESARROLLO

1. Habitualmente se utilizan para valorar el nivel de deuda de un país indicadores como la relación entre deuda y PIB o la relación entre deuda y exportaciones. ¿Por qué crees que estos indicadores son significativos y qué información nos proporcionan?
2. Tradicionalmente se ha considerado que el crecimiento acelerado de la población en países en desarrollo constituye un freno para el crecimiento económico. ¿Qué razones crees que explican esta afirmación? ¿Qué factores sociales de los que definen el perfil de un país en desarrollo deberían cambiar para que la población se convierta en un factor impulsor del desarrollo?

3.3. Otros factores que definen un país en desarrollo

Numerosos trabajos ponen de manifiesto la relevancia de factores que tradicionalmente no se han tenido en cuenta y que no encajan en el perfil económico y social que hemos definido, pero que tienen una clara incidencia en el desarrollo de un país. Podemos definir este conjunto de factores como instituciones o ***marco institucional*** e incluiríamos en él aspectos legales (derechos de propiedad, funcionamiento de los mercados), instituciones políticas (regímenes democráticos, libertades políticas y estabilidad política), instituciones públicas (corrupción pública y formalidades burocráticas) e instituciones financieras[7].

En esta misma línea se incorpora el concepto de ***gobernabilidad[8] o buen gobierno*** que el Banco Mundial define como el ejercicio de la autoridad en un país a través de tradiciones e instituciones para el bien común. Se considera que la gobernabilidad integra una serie de elementos clave: el proceso por el cual los

[7] Para un análisis más detallado, consultar Sala i Martin, X. (2003).
[8] Banco Mundial (2008).

© Ediciones Pirámide

Gobiernos son elegidos, el control de la corrupción, la estabilidad política, la capacidad para aplicar políticas eficaces y prestar servicios públicos y el respeto de la ciudadanía y el Estado por las instituciones.

¿Por qué es importante el marco institucional y la gobernabilidad en el perfil de un país en desarrollo? De un lado, porque el sector público y sus instituciones proveen algunos bienes públicos de indudable peso, como son la educación, la sanidad o las infraestructuras de transporte y comunicaciones. De otro lado, establecen un marco regulador que permite el funcionamiento del mercado y crea un entorno estable para el desarrollo. Atendiendo a este factor, parecen existir notables diferencias entre los países del Norte y el Sur, observándose en términos generales en los primeros un mayor grado de gobernabilidad y un marco institucional más adecuado.

Pero las variables institucionales no son las únicas que influyen en los resultados del desarrollo al margen del perfil económico y social analizado. Los ***recursos naturales*** se han configurado desde siempre como uno de los factores clave en el crecimiento económico. Y el deterioro del medio ambiente y los rápidos cambios que se registran en el entorno afectan de manera cada vez más visible al desarrollo de los países del Sur.

Así, como tendremos ocasión de analizar con mayor detalle en el capítulo siguiente, problemas como la contaminación del agua tienen un importante impacto negativo en la actividad económica por las pérdidas de productividad vinculadas con el déficit de agua. Más evidente aún es la influencia del cambio climático en el crecimiento económico y el desarrollo humano y sostenible. Y si este impacto ya es evidente en todo el mundo, resulta más visible aún en los países en desarrollo. La razón es que estos países, frecuentemente con economías marcadas por una agricultura de subsistencia que depende de las pautas climáticas, son más vulnerables a los efectos producidos por el cambio climático. A esto hay que añadir que carecen de la capacidad financiera y técnica suficiente para manejar los riesgos asociados al clima. Por ello, ya se estiman importantes caídas del producto interno bruto y migraciones de población como consecuencia de catástrofes o cambios relacionados con el cambio climático.

ACTIVIDADES

Cálculo e interpretación de datos

EL PERFIL ECONÓMICO Y SOCIAL DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

En la web del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), http://www.undp.org, se permite acceder a las estadísticas disponibles y construir tablas de datos para regiones variables y años concretos:

© Ediciones Pirámide

a) Elabora un cuadro en el que figuren para las siguientes regiones: países árabes, este asiático y Pacífico, América Latina y Caribe, sur de Asia, África subsahariana, Europa central y oriental y OCDE, los datos para dos años (uno de la década de los noventa y otro de la década actual) de las siguientes variables económicas: PIB pc, exportación de bienes primarios y exportación de bienes manufacturados como porcentaje del total de exportaciones.

b) A partir de los datos obtenidos, calcula la tasa de variación registrada por las distintas variables económicas en el período seleccionado, comentando los resultados obtenidos.

c) Elabora un cuadro en el que figuren para las siguientes regiones: países árabes, este asiático y Pacífico, América Latina y Caribe, sur de Asia, África subsahariana, Europa central y oriental y OCDE, los datos para dos años (uno de la década de los noventa y otro de la década actual) de las siguientes variables sociales: tasa de alfabetización, esperanza de vida y tasa de mortalidad infantil.

d) A partir de los datos obtenidos, calcula la tasa de variación registrada por las diferentes variables sociales en el período seleccionado, comentando los resultados obtenidos.

4. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

4.1. Crecimiento hacia dentro o sustitución de importaciones

a) ¿En qué consiste esta estrategia?

El objetivo de la estrategia de industrialización mediante sustitución de importaciones, conocida popularmente como estrategia ISI, es impulsar la industria nacional y la producción de productos manufacturados, con el objetivo de que reemplacen a los productos que estaban siendo importados. Es decir, se hace descansar la industrialización en el mercado interno para así garantizar la demanda. Para ello, se protegen los mercados frente al exterior a través de aranceles y otros instrumentos de protección que dificulten o impidan la entrada de productos de importación, y se sustituyen dichos productos por bienes de fabricación nacional.

En los años treinta, varios países exportadores de productos primarios, como Brasil y Australia, adoptaron estrategias de crecimiento hacia dentro, pero fue después de la Segunda Guerra Mundial, en los años cincuenta y sesenta, cuando dicha estrategia ganó adeptos entre los PED, especialmente en la región latinoamericana.

© Ediciones Pirámide

b) ¿Qué razones explican la adopción de esta estrategia?

— Por una parte, debemos tener en cuenta la aceptación generalizada entre los países en desarrollo de la *necesidad de industrializarse* como requisito fundamental para alcanzar mayores tasas de crecimiento económico.

— Por otra parte, *el patrón tradicional de comercio de los PED,* caracterizado por la exportación de productos básicos y la importación de productos manufacturados, planteaba una serie de dificultades que podemos resumir en las siguientes:

- La exportación de productos básicos se enfrenta a numerosos problemas que ya han sido analizados con anterioridad: producciones irregulares, precios bajos y dificultades para acceder a los mercados de los países del Norte. De ahí el deterioro en la relación real de intercambio que hace que las divisas generadas por la exportación de productos básicos sean insuficientes para financiar la importación de bienes manufacturados.
- Una posible solución a estas dificultades consistiría en crear una industria nacional e intensificar la exportación de bienes manufacturados. Pero en esos momentos los PED son muy escépticos en relación con sus posibilidades de competir en los mercados internacionales con productos manufacturados procedentes de PD, que cuentan con mayor dotación de capital, tecnología más avanzada y mano de obra más cualificada.

Los planteamientos anteriores conducen a la adopción de la estrategia ISI como la más adecuada para alcanzar el crecimiento económico y como única forma de promover la industrialización.

c) ¿Qué resultados se han obtenido con este modelo?

Como estrategia para fomentar el crecimiento de la producción manufacturera interna, ha funcionado notablemente bien. Los PED que adoptaron este modelo actualmente generan un porcentaje de productos de industrias manufactureras casi tan importante como el de las naciones más avanzadas. Sin embargo, el desarrollo de una base industrial no en todos los casos condujo a mejoras en las tasas de crecimiento económico. Por ejemplo, México consiguió aumentos significativos en su tasa de crecimiento de la producción, mientras que India, que adoptó esta estrategia a lo largo de los años cincuenta y sesenta, registró sólo un pequeño aumento de su renta per cápita.

¿A qué se deben estos resultados?

— En primer lugar, esta estrategia ha generado una serie de importantes *problemas, especialmente en el largo plazo y en gran medida asociados al proteccionismo,* sobre todo por lo que se refiere a la obsolescencia de los sectores

© Ediciones Pirámide

protegidos. En aquellos sectores intensivos en mano de obra y con una tecnología sencilla, como textiles o calzado, la obsolescencia no resulta tan evidente. Pero los sectores con tecnologías más complejas como la automoción y los bienes de equipo, al no incorporar los avances tecnológicos, se quedan anticuados, con elevados costes y productos de baja calidad.

— En segundo lugar, muchos de los inconvenientes se derivan de la *existencia de mercados nacionales excesivamente estrechos* en los que no es posible el acceso a economías de escala. En este sentido, los países en desarrollo cuentan con mercados internos relativamente pequeños y con un poder adquisitivo bajo, lo que no permite una escala eficiente de producción.

Pero las críticas más duras a esta estrategia se centran en un problema de fondo: proteger un sector durante un tiempo no crea una industria competitiva si el país no tiene ventajas comparativas en dicho sector. En efecto, la evidencia ha demostrado que las razones del subdesarrollo son mucho más complejas que la falta de experiencia en la producción de manufacturas. Al identificar industrialización con desarrollo la estrategia está excesivamente concentrada en un aspecto concreto sin considerar el carácter multidimensional del desarrollo y la necesidad de atender otras variables de gran relevancia en el desarrollo de un país.

4.2 Crecimiento hacia fuera o crecimiento orientado a la exportación

a) ¿En qué consiste esta estrategia?

El crecimiento mirando hacia fuera se basa en dos postulados básicos:

— Orientar la producción industrial a los mercados exteriores más dinámicos en lugar de a un mercado doméstico protegido.

— Acercar lo antes posible las condiciones técnicas y de coste a las propias del mercado internacional para garantizar la competitividad del país.

Para cumplir estos dos objetivos, los países que siguieron este modelo pusieron en marcha una política industrial para estimular aquellos sectores que se consideraban estratégicos por su capacidad de inserción internacional, e iniciaron un proceso de apertura frente al exterior.

Los primeros países que comenzaron a adoptar esta nueva estrategia de crecimiento en los años sesenta fueron los denominados tigres asiáticos: Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur y Singapur, que comienzan a registrar en esta década un rápido crecimiento económico. A este grupo le siguieron en los setenta y ochenta otros países asiáticos conocidos como los dragones asiáticos entre los que se in-

© Ediciones Pirámide

cluyen Malasia, Tailandia e Indonesia. Más espectacular es el crecimiento registrado en las dos últimas décadas por China e India.

b) ¿Qué razones explican la adopción de esta estrategia?

Las dificultades crecientes del modelo de sustitución de importaciones constituyen una de las razones clave para el surgimiento de esta estrategia de crecimiento. Pero también juega un papel fundamental el triunfo en los años ochenta de la corriente neoliberal por cuanto supuso la aplicación de los argumentos neoliberales a las estrategias de desarrollo. Concretamente dos son los argumentos clave en este ámbito:

— *La eficacia del mercado frente al Estado* como mecanismo de asignación de recursos y la consiguiente crítica a las distorsiones que ocasiona la intervención del Estado en la economía y a las estrategias de desarrollo denominadas dirigistas. La consecuencia más visible de este argumento es la eliminación de los mecanismos que suponen una intervención pública en la economía como subvenciones e incentivos fiscales y la privatización de las empresas públicas.

— *La defensa de las ventajas que ofrece la participación plena en el comercio internacional.* De ello se deriva la recomendación de apertura de los PED frente al exterior, no sólo en el ámbito comercial, sino también en el financiero. En este sentido, se considera que la incorporación a los mercados mundiales permitirá a los países en desarrollo aprovechar los beneficios asociados al libre comercio. Asimismo, la apertura financiera se interpreta como una oportunidad de atracción de capitales extranjeros que pueden contribuir de manera significativa a impulsar el crecimiento de los PED.

c) ¿Qué resultados se han obtenido con este modelo?

— *Los beneficios más importantes* de esta estrategia vienen asociados a la apertura frente al exterior.

En este sentido, la incorporación al comercio internacional permite a los países obtener los beneficios del libre comercio: ampliación de mercados, aprovechamiento de ventajas comparativas, posibilidad de acceder a economías de escala y producir con costes más eficientes, aumento de la competencia con las consiguientes ventajas para consumidores y empresas y acceso a nuevas tecnologías. Los resultados de esta estrategia han sido en algunos casos muy positivos. Así, muchos países asiáticos que han orientado su crecimiento hacia el exterior han registrado de forma simultánea un mayor peso de la industria en su economía, un elevado volumen de comercio en relación con su producción y un ritmo de crecimiento económico considerablemente alto. Sin embargo, no todos los países que han adop-

© Ediciones Pirámide

tado esta estrategia han logrado cosechar igual éxito. Así, numerosos países de África subsahariana han llevado a cabo procesos de apertura comercial frente al exterior sin conseguir que sus tasas de crecimiento económico registrasen avances apreciables.

— *Los problemas que plantea* esta estrategia proceden de diversos frentes.

- Por una parte, el propósito de desarrollar una industria con alta capacidad competitiva, de la mano del capital extranjero en muchos casos, puede estar desconectado del desarrollo y modernización del resto del tejido productivo del país. Esto crea una *economía dual,* con un sector moderno e internacional y otro doméstico y tradicional.
- Por otra parte, la rápida apertura frente al exterior coloca al país en una *situación más vulnerable,* como demuestra la crisis asiática de finales de los años noventa, el contagio de las crisis o el impacto de la desaceleración del consumo en otros países.
- Finalmente, y como sucedía en el caso anterior, el afán por *reducir las claves del éxito económico a un único factor,* en este caso el impulso de las exportaciones y la inserción en los mercados internacionales, es excesivamente simplificador.

CASO DE ESTUDIO 7.4
El patrón de crecimiento vuelo de gansos

Cuando los gansos emigran hacia el Sur en invierno lo hacen en forma de uve invertida. Existen interesantes argumentos que explican por qué algunas aves vuelan de esta forma. Se ha comprobado que cuando cada pájaro bate sus alas produce un movimiento en el aire que ayuda al pájaro que va detrás de él. Volando en «V», la bandada completa aumenta por lo menos un 70% su poder, mas allá de lo que lograría cada pájaro sí volara solo. Cada vez que un ganso se sale de la formación y siente la resistencia del aire, se da cuenta de la dificultad de volar solo y de inmediato se incorpora de nuevo a la formación para beneficiarse del poder de los compañeros que van adelante y ayudar a los que van detrás. Finalmente, cuando un líder de los gansos se cansa, se pasa a uno de los puestos de atrás y otro ganso toma su lugar.

El modelo de crecimiento económico de la región asiática se ha identificado en numerosas ocasiones con ese comportamiento, dando lugar a lo que conocemos como patrón de crecimiento vuelo de gansos. Esta hipótesis fue desarrollada en los años cuarenta y cincuenta por el economista Kaname Akamatsu, que señalaba que el modelo de los gansos voladores simboliza el desarrollo industrial de los países en vías de desarrollo, ya que su patrón de vuelo es metafóricamente aplicado a un modelo de tres tiempos: importación, producción interna y exportación de productos manufacturados.

Siguiendo esta pauta, el modelo de desarrollo empleado por la región asiática no se explica sólo por seguir unas determinadas políticas económicas, sino por el establecimiento de importantes vínculos entre las economías, considerando la cooperación como un elemento clave a la hora de crecer. ¿Cómo se establecen estos vínculos? A medida que los países crecen elevan sus niveles de vida relativos y salarios reales y también ganan en madurez pasando a sectores de producción de mayor valor agregado abandonando producciones de menor valor. Esto deja espacio a los países que vienen detrás para que puedan especializarse en estos sectores mientras el país que va a la cabeza ofrece mercados de exportación en expansión. Asimismo se generan importantes flujos de capital que van desde los países que están alcanzando mayores niveles de crecimiento hacia los que ocupan lugares más rezagados en la formación.

En el modelo de desarrollo asiático, Japón ha liderado el proceso de crecimiento de este grupo de países iniciando su despegue económico en la década de los cincuenta. En los comienzos de su crecimiento, se especializó en la industria del textil y del calzado, sectores intensivos en mano de obra, y después avanzó hacia sectores con mayor contenido tecnológico, como los automóviles, los aparatos electrónicos y otros bienes de capital. El siguiente grupo integra a los denominados NICS, nuevos países industrializados, también conocido como los tigres asiáticos: Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur. Estos países inician su despegue en los años sesenta ocupando el lugar que ha dejado Japón en la industria textil y el vestido, y más tarde abandonan estas producciones y comienzan a fabricar productos de automoción y electrónicos. A finales de los años ochenta se incorporan al patrón de crecimiento pasando a la industria de los textiles y el vestido los llamados dragones del sudeste asiático, entre los que se encuentran países como Tailandia, Malasia, Filipinas e Indonesia. De esta forma, los diferentes países asiáticos van ocupando las posiciones que otros países de la región ya han ocupado con anterioridad, obteniendo así los beneficios ligados a este modelo.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

1. De los argumentos analizados en el capítulo 2 para justificar el proteccionismo, ¿cuál consideras que se esgrimió con mayor frecuencia por parte de los países que adoptaron estrategias de crecimiento mirando hacia dentro?
2. Comparando los argumentos neoliberales que sirvieron como base a la estrategia de crecimiento orientada a la exportación con el caso de estudio que analiza el milagro asiático, ¿qué argumento neoliberal entra en contradicción con la estrategia de crecimiento adoptada por los países asiáticos? ¿Por qué?
3. Repasando los problemas derivados del comercio internacional estudiados en el capítulo 2 y los inconvenientes derivados de las inversiones extranjeras analizados en el capítulo 3, ¿qué condiciones consideras que deberían darse para que los argumentos que sostienen la estrategia de crecimiento mirando hacia fuera obtengan los máximos resultados?

© Ediciones Pirámide

4. Considera que un país tiene que decidir qué estrategia de política comercial debe adoptar en el marco de una serie de medidas orientadas a promover el desarrollo. Comenta las ventajas e inconvenientes que presentarían las siguientes opciones:

   a) Establecer restricciones cuantitativas a la importación de bienes de equipo, con el fin de potenciar la industria nacional.
   b) Establecer una serie de incentivos fiscales a industrias de componentes electrónicos con una fuerte demanda mundial, con el fin de que puedan ser competitivos a nivel internacional.

Elaboración de informe
El milagro asiático

El rápido crecimiento registrado por países como Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur, Malasia, Tailandia, y más recientemente China, ha sido denominado el milagro asiático. Muchos han señalado que la razón última de este milagro hay que buscarla en la adopción de estrategias de crecimiento mirando hacia fuera. Sin embargo, en un conocido artículo, el economista y premio nobel Paul Krugman afirma que, si analizamos la situación con mayor detenimiento, observamos que el milagro asiático no resulta tan sencillo de explicar.

Consulta el artículo de Krugman «The Mith of Asian Miracle» en la revista *Foreign Affairs, noviembre 1994,* y elabora un breve resumen que recoja las principales razones esgrimidas por el autor.

5. LA COOPERACIÓN AL DESARROLLO

5.1. Concepto de cooperación y ayuda oficial al desarrollo

En el marco de la cooperación al desarrollo se incluyen todas aquellas iniciativas encaminadas a mejorar las condiciones de vida del país beneficiario. Se trata de un concepto amplio que integra las acciones realizadas por diferentes protagonistas, que van desde empresas y organizaciones no gubernamentales (ONG) hasta agencias de cooperación nacionales e instituciones internacionales.

Asimismo, existen diversos mecanismos o instrumentos de cooperación, entre los que cabe destacar la *cooperación comercial,* en el marco de la cual se conceden preferencias comerciales y un mejor acceso a los productos procedentes de PED, la *asistencia financiera,* la *asistencia técnica* y la *asistencia humanitaria y de emergencia.*

© Ediciones Pirámide

El concepto de ayuda oficial al desarrollo es más estrecho que el de cooperación al desarrollo y se refiere a la asistencia financiera canalizada a través de organismos oficiales, sea a nivel bilateral mediante agencias de cooperación gubernamentales o a nivel multilateral mediante organizaciones internacionales.

RECUADRO
¿Qué requisitos debe cumplir la ayuda oficial al desarrollo?

La ayuda oficial al desarrollo (AOD) queda definida por la OCDE como la asistencia al desarrollo que cumple con los siguientes criterios:

a) Proceder de una fuente pública bilateral o multilateral.
b) Tener como finalidad esencial el desarrollo económico y la mejora de las condiciones de vida de los PED.
c) Contener un elemento de concesionalidad de al menos un 35 %.
d) Estar destinada a un país incluido en la lista de beneficiarios elaborada por la OCDE.

En relación a la ayuda al desarrollo son muchas las cuestiones que podemos abordar, pero consideramos imprescindible reflexionar acerca del papel de la misma. Durante mucho tiempo ha predominado un sentimiento optimista en torno a la capacidad de la ayuda para contribuir al desarrollo, sentimiento influido sin duda por los modelos tradicionales de crecimiento, que consideraban que la escasez de ahorro era la causa fundamental del subdesarrollo. En este sentido, una inyección de capital como la ayuda al desarrollo se interpretaba como una solución que permitía romper el círculo vicioso de la pobreza. Sin embargo, a partir de los años setenta, esta visión empieza a cuestionarse y muchos afirman que el impacto positivo de la ayuda sobre el crecimiento es muy limitado. Se genera entonces un cierto escepticismo acerca de la capacidad de la ayuda para generar cambios sustanciales en los países beneficiarios, abriéndose así un profundo debate acerca del papel de la ayuda.

Hoy, y después de más de cincuenta años de experiencia en materia de cooperación al desarrollo, el debate se intensifica. Los escasos resultados de la ayuda en la mayoría de los PED (a pesar de los logros alcanzados), las cifras de pobreza y desigualdad y la creciente brecha entre el Norte y el Sur obligan a un serio replanteamiento acerca del papel que desempeña la ayuda. Como señalan Alonso y Sanahuja[9], la opinión está dividida a la hora de buscar responsables del fracaso de la ayuda al desarrollo. Para unos, la causa fundamental se encuentra en la existencia de regímenes ineficaces y corruptos y la adopción de políticas económicas

[9] Alonso, J. A. y Sanahuja, J. A. (2006).

© Ediciones Pirámide

inadecuadas por parte de los países en desarrollo. Otros, sin embargo, consideran que las causas hay que buscarlas en la falta de compromiso de los donantes, así como en el excesivo peso de los intereses del donante, en el diseño y ejecución de la ayuda.

El debate de los últimos años constituye un intento de reflexionar acerca del papel desempeñado por los donantes, planteando dos cuestiones clave que se refieren a los problemas de la cantidad y calidad de la ayuda o, en otras palabras, a la suficiencia de los recursos destinados a la ayuda y a la eficacia de la misma.

5.2. Las preguntas clave: ¿es suficiente la ayuda?, ¿es eficaz?

a) ¿Es suficiente la ayuda?

La ayuda al desarrollo está destinada a contribuir al crecimiento económico, aliviar la pobreza y mejorar las condiciones de vida de las personas. En este contexto, los montantes de ayuda siempre parecerán insuficientes para alcanzar objetivos tan ambiciosos y complejos. A pesar de ello, para responder a la pregunta acerca de la suficiencia de la ayuda es necesario analizar la evolución de los recursos destinados a la misma, así como el esfuerzo realizado por los donantes.

En este sentido, los datos no son en absoluto alentadores. Las cifras de ayuda reflejan que en las últimas décadas (especialmente desde los años noventa) se ha venido produciendo una disminución en términos absolutos y, también en términos relativos, de los flujos destinados a PED. Así, a pesar de que en 1970 se aprobó en la Asamblea General de Naciones Unidas el compromiso de destinar el 0,7% del PIB a ayuda al desarrollo, pocos países cumplen este objetivo. En 1990, la media de la OCDE se situaba en 0,33% y, después de una caída importante, el porcentaje se recupera para alcanzar nuevamente el 0,33% en 2005, lo cual significa que en una década y media no se ha producido ningún avance en este ámbito. Y lo que es peor, la crisis ha generado una inestabilidad importante en los flujos de ayuda, aunque en 2010 se observa cierta recuperación.

b) ¿Es eficaz la ayuda?

Se trata de una cuestión difícil de responder. Por una parte, requiere un replanteamiento del concepto mismo de la ayuda, los objetivos que pretende conseguir y lo que debe financiar. Por otra parte, obliga a analizar la contribución de la ayuda al desarrollo del país beneficiario, lo cual reviste gran complejidad debido a la dificultad de aislar el impacto de la ayuda sobre magnitudes como el crecimiento económico o la reducción de la pobreza, en las que inciden otras muchas variables. Finalmente, implica revisar los mecanismos de gestión de la ayuda con el fin de detectar posibles deficiencias.

© Ediciones Pirámide

Es el tema de la gestión de la ayuda el que se ha colocado en los últimos años en el centro del debate sobre la eficacia de ésta. Así, diferentes iniciativas a nivel internacional como la cumbre de Monterrey sobre financiación al desarrollo celebrada en 2002, la declaración de París firmada en 2005 y la Conferencia que ha tenido lugar en Ghana en septiembre de 2008 han centrado sus discusiones en la cuestión de la gestión de la ayuda, destacando las siguientes deficiencias:

- *Escasa participación de los países beneficiarios* en las estrategias de desarrollo que en muchos casos les vienen impuestas por los donantes, sin que exista una identificación del país respecto a la misma.
- *Excesiva condicionalidad de la ayuda* por parte de los organismos internacionales. La concesión de ayuda a PED por parte del FMI y en algunos préstamos del Banco Mundial está condicionada a la adopción de determinadas políticas por parte de los países beneficiarios. Estas políticas se centran en medidas orientadas a la liberalización interna (mayor papel de los mecanismos de mercado y menor intervencionismo del Estado), liberalización externa (eliminación de barreras al comercio y los flujos financieros), así como a medidas de ajuste orientadas a la estabilidad macroeconómica (control de la inflación, disminución del déficit público...). La condicionalidad supone que el desembolso de nuevos tramos de crédito está determinado por los resultados obtenidos por el país en la aplicación de las políticas impuestas por estos organismos. Se trata de una de las cuestiones más polémicas y criticadas de la actuación de las instituciones multilaterales en materia de ayuda al desarrollo.
- *Fragmentación y falta de coordinación entre donantes* que conduce a importantes solapamientos y a una creciente confusión. Hay cada vez más agencias y organizaciones que actúan de manera independiente llevando a cabo proyectos de desarrollo en PED. Como se puso de manifiesto en el Foro de Alto Nivel de Efectividad de la Ayuda en Accra, un país tan pequeño como Eritrea, por ejemplo, tiene que vérselas con 21 donantes diferentes, entre bilaterales y multilaterales, cada uno con sus propios proyectos, presupuestos y procedimientos; en el caso de Uganda serían 27. Según la OCDE, 38 pequeños países pobres se enfrentaban como media en 2006 a 25 o más donantes oficiales al mismo tiempo. El número de proyectos de ayuda al desarrollo financiados por donantes bilaterales ha pasado de 10.000 a 80.000 en los diez últimos años. Pero no se trata sólo de la ayuda oficial, también el creciente número de ONG ha contribuido a la fragmentación de la ayuda.
- *Falta de programación plurianual y de previsibilidad.* En este sentido, la incertidumbre y la inestabilidad de los flujos de ayuda que dependen de las decisiones de los países donantes tienen un impacto negativo sobre los países receptores, ya que dificulta la implantación de estrategias de desarrollo a largo plazo.

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

ACTIVIDADES

Cálculo e interpretación de datos

¿Quién cumple el compromiso de destinar el 0,7 % del PIB a los países en desarrollo?

En el informe Development Cooperation Report 2010, elaborado por el Comité de Ayuda al Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico disponible en el sitio web www.oecd.org, se recogen una serie de datos acerca de la ayuda al desarrollo prestada por los países donantes. En términos generales, el conjunto de países donantes no ha alcanzado el compromiso de destinar el 0,7% PIB a ayuda al desarrollo. Sin embargo existen importantes diferencias entre unos donantes y otros. En este sentido:

a) ¿Qué países donantes alcanzan el compromiso de destinar el 0,7% de su PIB a la ayuda al desarrollo?
b) ¿Qué países destinan menos recursos a la ayuda al desarrollo?
c) Calcula la variación registrada en la última década por los siguientes países: España, Estados Unidos, Japón, Gran Bretaña, Australia y Alemania.
d) Atendiendo a los resultados del apartado anterior, señala qué países han mejorado su desempeño y cuáles han empeorado.

5.3. El papel de la Unión Europea en la cooperación al desarrollo

De acuerdo con los datos de la OCDE, en 2008 la Unión Europea y sus Estados miembros destinaron más de 49.000 millones de euros en concepto de ayuda pública a los PED, lo que significa que aportan más del 56% del total de la ayuda al desarrollo. Sin embargo, estos datos que muestran a la UE como el mayor donante a nivel mundial se refieren a la suma de la ayuda proporcionada por las instituciones comunitarias (que podemos considerar multilateral) y la concedida por los países miembros (que sería bilateral). Esto se debe a que la política de cooperación al desarrollo no es competencia exclusiva de la UE, sino que cada Estado miembro mantiene sus competencias nacionales en esta materia. Esta situación ha generado importantes críticas, ya que la coordinación de las diferentes políticas de cooperación, así como el mantenimiento de criterios y objetivos comunes, resulta muy compleja.

© Ediciones Pirámide

En este apartado nos centraremos en la política de cooperación al desarrollo llevada a cabo por las instituciones comunitarias[10]. Como tal, esta política no se crea hasta la firma del Tratado de Maastricht, en 1991, aunque las acciones de la UE en materia de cooperación se remontan a sus inicios. A lo largo del tiempo, estas acciones se han ido desarrollando en función de un cúmulo de factores que van desde relaciones históricas e intereses políticos a consideraciones económicas, configurando una compleja política de cooperación. Destacamos a continuación los elementos de mayor relevancia, diferenciando dos grandes grupos de instrumentos de cooperación: los de carácter geográfico y los de carácter horizontal.

a) Instrumentos de carácter geográfico

Los programas geográficos son, según la propia Comisión Europea, los instrumentos preferidos para la cooperación. Están basados en acuerdos firmados con diferentes grupos de países que ya hemos tenido ocasión de analizar en el capítulo 6 al estudiar la política comercial común de la Unión Europea. En el caso de los acuerdos firmados con países en desarrollo, que son los que centran la atención de este apartado, habitualmente se incluyen varias cuestiones:

— Tratamiento comercial preferencial que varía en función de los países beneficiarios y que trata de facilitar el acceso de sus productos al mercado comunitario.
— Asistencia financiera y técnica para la financiación de proyectos que van desde infraestructuras económicas hasta formación y capacitación.
— Marco de diálogo para debatir cuestiones políticas como la democracia y los derechos humanos.

El primer instrumento de carácter geográfico aparece en el Tratado de Roma, que constituye en 1957 la entonces Comunidad Económica Europea. En él se contempla un régimen de cooperación al que se incorporan las colonias o antiguas colonias de los países miembros, que configuran un grupo que pasa a conocerse como países ACP (África, Caribe y Pacífico). Tradicionalmente, este grupo ha ocupado un lugar privilegiado en las preferencias comunitarias en materia de cooperación, siendo los acuerdos con los países ACP los más complejos y avanzados. Aunque con el tiempo, las prioridades en materia de cooperación, han evolucionado y la Comunidad ha extendido sus actuaciones a otras áreas geográficas.

[10] Para un análisis más detallado de esta política, consultar Maesso, M. (1998): «La política comunitaria de ayuda al desarrollo: una visión crítica», en Maesso, M. y González, R.: *El futuro de la Unión Europea,* y también González Blanco, R. y Maesso, M. (2006): «Las relaciones exteriores de la Unión Europea», en Galindo, M. A. y Fernández, Y. (coord.) (2006): *Política socioeconómica en la Unión Europea.*

© Ediciones Pirámide

La primera ampliación de la política comunitaria de desarrollo se realiza con los países del Mediterráneo Sur, dada la proximidad geográfica y el interés estratégico que tienen para la Comunidad. Así, en los años setenta se firman una serie de acuerdos preferenciales que contemplan ventajas comerciales y dotaciones financieras. Por su parte, los países de Asia y América Latina (comúnmente denominados países ALA) han venido ocupando tradicionalmente un lugar alejado de las prioridades europeas en materia de cooperación, y no encuentran soporte hasta 1976 con una dotación geográfica específica. En los años ochenta, el inicio de la transición hacia economías de mercado llevado a cabo desde finales de los ochenta por los países de la Europa central y oriental impulsó las ayudas comunitarias creando programas específicos para apoyar el proceso de transición sistémica.

Recientemente, la UE ha llevado a cabo una reestructuración en su política de cooperación al desarrollo con el objetivo de mejorar su gestión y simplificar el proceso de adopción de decisiones de la Unión. Pero también para adaptar su estrategia de ayuda a la nueva realidad de los países beneficiarios. En este contexto se han creado dos nuevos instrumentos:

— *El ENPI (European Neighbourhood and Partnership Instrument)* está dirigido a países mediterráneos y países de Europa del Este a los que la Unión aplica su política de vecindad. El objetivo de esta estrategia es extender a estos países muchas de las ventajas de su mercado interior y, a cambio, éstos se comprometen a realizar reformas democráticas consolidando así un entorno de mayor estabilidad para la UE.

— El *DCI (Development Cooperation Instrument)* cubre a los países de América Latina, Asia y países del Golfo. La creación de un nuevo instrumento financiero responde en gran medida a la emergencia de la región asiática y de algunos países latinoamericanos en el panorama internacional y al giro que han tomado las relaciones exteriores de la UE con estos países (véase cuadro 7.1).

b) Instrumentos de carácter horizontal

Al margen de los instrumentos de carácter geográfico, y a pesar de que la dotación presupuestaria es significativamente menor, es importante señalar la existencia de una serie de programas de cooperación horizontales que se extienden a todos los países en desarrollo. Se pueden clasificar por el carácter de la ayuda, y entre ellos se encuentran la ayuda alimentaria, la ayuda humanitaria, la cooperación con organizaciones no gubernamentales (ONG) y los instrumentos de apoyo al sector privado. La ayuda alimentaria se pone en marcha a finales de los años sesenta, y unos años más tarde la Unión empezó a prestar ayuda humanitaria a víctimas de desastres naturales y conflictos bélicos.

© Ediciones Pirámide

CUADRO 7.1

Instrumentos financieros de ayuda al desarrollo de la UE

Instrumento financiero	Países	Número de países	Promedio anual	Total disponible 2007-2013
European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI) *Política de Vecindad*	Argelia, Armenia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Egipto, Georgia, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Moldova, Marruecos, Palestina, Rusia, Siria, Túnez y Ucrania	17	1,6 billones €	11.181 billones €
European Development Fund (EDF) *Fondo Europeo de Desarrollo*	Países de África, Caribe y Pacífico (ACP) y territorios de ultramar de los EM	79	3,7 billones €	22,7 billones €
Development Cooperation Instrument (DCI) *Instrumento de Cooperación al Desarrollo*	América Latina, Asia y Asia central, la región del Golfo y Sudáfrica	47	1,4 billones €	10.057 billones €

FUENTE: www.europa.eu.

5.4. El papel de los organismos internacionales en la cooperación al desarrollo

¿Cuándo surge el sistema internacional de cooperación al desarrollo?

El denominado sistema internacional de cooperación al desarrollo no surge hasta después de la Segunda Guerra Mundial. De un lado, porque los procesos de descolonización de África y Asia tienen lugar en los años cincuenta y sesenta, y es entonces cuando surge un bloque de numerosos países independientes con graves deficiencias en materia de desarrollo. De otro lado porque, como vimos en el tema de introducción, hasta la etapa de posguerra no se crea un orden económico internacional con la pretensión de organizar la economía sobre la base de la cooperación entre países. Así, nacen en ese momento una serie de instituciones multilaterales responsables de la coordinación en diferentes ámbitos que van desde el comercio internacional hasta la promoción del desarrollo. Y es en marco en el que se configura el sistema internacional de cooperación al desarrollo.

El eje del sistema lo ocupa Naciones Unidas, dado que es la institución en la que se insertan el resto de los organismos que configuran el mismo. Entre ellos destaca el papel desempeñado por las denominadas instituciones de Bretton Woods: el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo, más conocido como Banco Mundial. A estas instituciones se suma algunos años más tarde la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), cuyos antecedentes se Remontan al Plan Marshall, y una serie de bancos regionales de desarrollo entre los que se encuentra el Banco Interamericano de

© Ediciones Pirámide

Desarrollo (BID), el Banco Africano de Desarrollo (BAfD), el Banco Asiático de Desarrollo (BAsD) y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD).

¿Qué características comparte la ayuda prestada por las instituciones que configuran el sistema multilateral de cooperación al desarrollo?

— En primer lugar, y de acuerdo con las diferentes clasificaciones que pueden hacerse de la ayuda al desarrollo, la ayuda concedida por los organismos internacionales es oficial porque los agentes o protagonistas de ésta son instituciones públicas.

— En segundo lugar se trata de ayuda multilateral porque procede de una fuente internacional que se nutre de recursos aportados por todos los países miembros, y así se diferencia de la ayuda bilateral prestada por las agencias de cooperación nacionales de los distintos Gobiernos o las fundaciones e instituciones de las diferentes administraciones públicas. En términos cuantitativos, la ayuda multilateral no es tan relevante como la ayuda bilateral, ya que esta última constituye el 75% de la ayuda oficial concedida, mientras que la ayuda multilateral supone, por término medio, el 25% restante. Sin embargo, tiene, en nuestra opinión, una gran influencia desde el punto de vista cualitativo, puesto que los organismos multilaterales juegan un papel decisivo a la hora de marcar directrices y orientaciones en materia de cooperación al desarrollo.

— En tercer lugar, la ayuda de las instituciones internacionales está centrada fundamentalmente en asistencia financiera, técnica y humanitaria.

a) El sistema de Naciones Unidas

Naciones Unidas nace en 1945 con *el objetivo* de «mantener la paz y la seguridad y promover la cooperación internacional en los ámbitos social, económico, cultural y humanitario»[11]. Aunque es más conocida por su labor en el mantenimiento de la paz y la prevención de conflictos, Naciones Unidas y las diferentes agencias que la integran trabajan en numerosos ámbitos que van desde la protección de los refugiados y la asistencia humanitaria a la defensa de los derechos de la infancia.

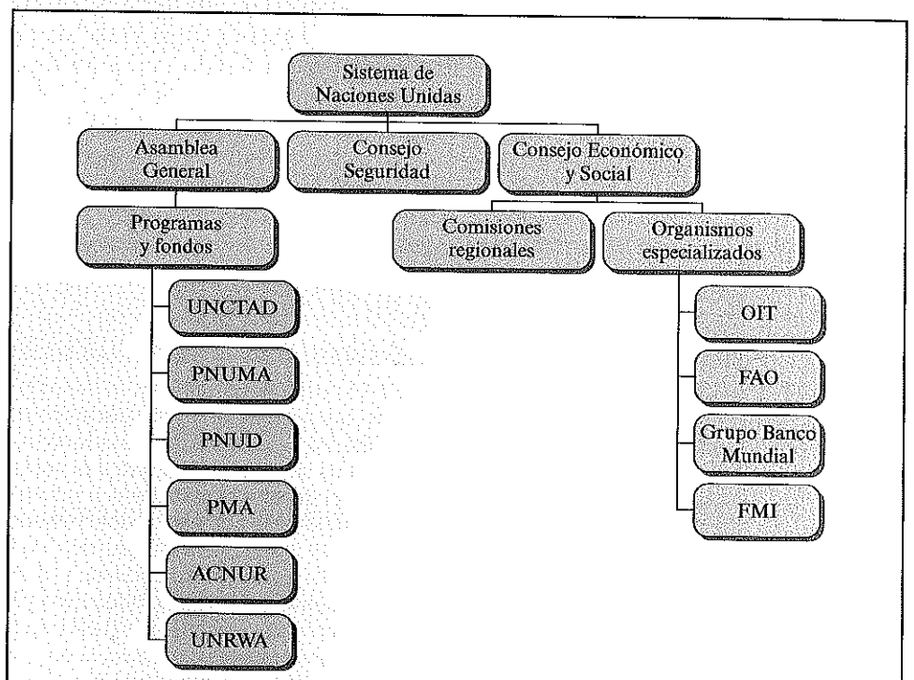
Sin embargo, uno de los mandatos fundamentales de Naciones Unidas es la promoción de un mejor nivel de vida, empleo para todos y condiciones propicias para el progreso económico y social, es decir, la cooperación al desarrollo. Y al cumplimiento de este mandato dedica el 70% de sus recursos. El principio rector de esas actividades es que la erradicación de la pobreza y el aumento del bienestar de la población son medidas necesarias para crear las condiciones que permitan lograr una paz duradera en todo el mundo.

[11] Artículo 1 de la Carta de Naciones Unidas.

© Ediciones Pirámide

En su labor de promoción al desarrollo Naciones Unidas trabaja en dos ámbitos clave: la ayuda humanitaria y la cooperación al desarrollo a más largo plazo. La institución coordina sus actividades de asistencia humanitaria en situaciones de crisis por conducto de un comité constituido por todos los órganos humanitarios principales, que preside el coordinador del Socorro de Emergencia de las Naciones Unidas. Entre los miembros se encuentran el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el Programa Mundial de Alimentos (PMA) y la Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR). Asimismo, están representadas otras organizaciones de las Naciones Unidas, como también las principales organizaciones no gubernamentales y organizaciones humanitarias intergubernamentales (Movimiento Internacional de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja, entre otras).

En materia de cooperación al desarrollo a más largo plazo, las agencias que desempeñan un papel más relevante son el Programa de Naciones Unidas para



FUENTE: Elaboración propia a partir del organigrama de Naciones Unidas, www.un.org.

Esquema 7.1. Organigrama del Sistema de Naciones Unidas.

© Ediciones Pirámide

el Desarrollo (PNUD) y la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD). A continuación figura una parte del organigrama del sistema de Naciones Unidas con algunas de las agencias y programas más relevantes y su adscripción y dependencia de los diferentes órganos de la institución.

La labor de las Naciones Unidas ha influido de manera considerable en muchas transformaciones económicas y sociales en el mundo. Asimismo, ha establecido prioridades en materia de cooperación internacional para ayudar a los países en sus esfuerzos de desarrollo, así como para fomentar un clima económico mundial que apoye dichos esfuerzos. En este sentido, son muchas las iniciativas lanzadas por Naciones Unidas a lo largo de su historia: los decenios de desarrollo con objetivos concretos lanzados en los sesenta, la presentación por parte de los PED de un Nuevo Orden Económico Internacional a la Asamblea General o el compromiso asumido en 1970 por los países donantes de conceder el 0,7% PIB a la ayuda al desarrollo.

En la actualidad, la iniciativa de Naciones Unidas de mayor envergadura es, sin duda, la Declaración del Milenio, firmada en septiembre de 2000 por la mayoría de los dirigentes del mundo. En esta declaración se comprometían a reducir los niveles de extrema pobreza y establecían una serie de objetivos, conocidos como los Objetivos de Desarrollo del Milenio, cuyo plazo de consecución está fijado para el año 2015. Esta iniciativa ha tenido una gran repercusión a nivel mundial, y así, instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, agencias de cooperación de los diferentes Gobiernos y también ONG y empresas del sector privado se han incorporado para sumar esfuerzos en la lucha por erradicar la pobreza en el mundo.

RECUADRO
Los objetivos de desarrollo del milenio

«La erradicación de la pobreza extrema sigue siendo uno de los principales desafíos de nuestro tiempo y es una de las principales preocupaciones de la comunidad internacional. Para poner fin a este flagelo se necesitarán los esfuerzos combinados de todos, los gobiernos, las organizaciones de la sociedad civil y el sector privado, en el contexto de una alianza mundial para el desarrollo más fuerte y más eficaz. En los objetivos de desarrollo del Milenio se fijaron metas con plazos determinados, mediante las cuales se pueden medir los progresos en lo tocante a la reducción de la pobreza económica, el hambre, la enfermedad, la falta de vivienda adecuada y la exclusión al paso que se promueven la igualdad entre los sexos, la salud, la educación y la sostenibilidad ambiental. Dichos objetivos también encarnan derechos humanos básicos los derechos de cada una de las personas existentes en el planeta a la salud, la educación, la vivienda y la seguridad. Los objetivos de desarrollo del Milenio son ambiciosos pero realizables y, junto con el programa integral de las Naciones Unidas para el desarrollo, marcan el rumbo para los esfuerzos del mundo por aliviar la pobreza extrema para 2015.»

Secretario General de las Naciones Unidas, Ban Ki-moon.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Investigación
¿Cómo ayuda Naciones Unidas a los países en desarrollo?

En las siguientes direcciones puede obtenerse información con carácter general sobre Naciones Unidas y sobre desarrollo que permite contestar a estas cuestiones (http://www.un.org/es/aboutun/, http://www.un.org/es/development/):

1. ¿Cuáles son los objetivos de la institución de acuerdo con la Carta de Naciones Unidas?
2. ¿Cuál es la principal fuente de financiación de Naciones Unidas?
3. ¿Qué son los objetivos del milenio?

Desde la siguiente dirección http://www.un.org/es/aboutun/structure/ se puede acceder a los diferentes programas, agencias y fondos que forman parte del sistema de Naciones Unidas, lo que permite responder las siguientes cuestiones relacionadas con las siguientes agencias:

4. ¿Qué es la UNCTAD? ¿Cuál es su objetivo? ¿Cuáles son sus principales actividades o líneas de actuación?
5. ¿Qué es PNUD? ¿Cuál es su misión? ¿En qué esferas de actuación trabaja el PNUD?
6. ¿Qué es ACNUR? ¿Cuándo y para qué fue creado? En el trabajo que desarrolla ACNUR, ¿cuáles son los dos objetivos básicos?
7. ¿Qué es y en qué trabaja el PMA? ¿Cuáles son los objetivos estratégicos del PMA?

Participación en debate
Los objetivos del milenio (ODM)

Se propone trabajar en grupo los objetivos del milenio que se relacionan a continuación para su posterior debate y discusión en clase.

Objetivo 1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre.
Objetivo 2. Lograr la enseñanza primaria universal.
Objetivo 3. Promover la igualdad de género y empoderar a la mujer.

© Ediciones Pirámide

Objetivo 4. Reducir la mortalidad infantil.
Objetivo 5. Mejorar la salud materna.
Objetivo 6. Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades.
Objetivo 7. Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente.
Objetivo 8. Fomentar una alianza mundial para el desarrollo.

Los alumnos pueden dividirse en ocho grupos, de manera que cada grupo seleccione uno de los objetivos del milenio que se relacionan a continuación. Existe una amplia y variada documentación al alcance: numerosos informes de evaluación y seguimiento de los ODM llevados a cabo por instituciones internacionales como Naciones Unidas y Banco Mundial (http://devdata.worldbank.org/atlas-mdg/es/), así como otras fuentes documentales que permiten contrastar esta información. El grupo de trabajo debe analizar el objetivo elegido tratando de responder a las siguientes cuestiones:

1. Perspectiva general sobre la iniciativa de los ODM: aspectos positivos a destacar, deficiencias y críticas.
2. ¿Qué logros se han alcanzado en relación al objetivo seleccionado?
3. De acuerdo con estos logros y por su trayectoria hasta el momento, ¿cuáles son las previsiones de cumplimiento de este objetivo en el plazo establecido?
4. ¿Qué regiones han registrado un mejor comportamiento y cuáles están teniendo mayores dificultades para conseguir cumplir las metas?
5. ¿De qué manera contribuye el Banco Mundial en el cumplimiento del objetivo seleccionado?
6. ¿De qué manera contribuye el Fondo Monetario Internacional en el cumplimiento del objetivo seleccionado?
7. ¿En qué medida se ha implicado el sector civil en la consecución del objetivo?

b) El Banco Mundial

El Banco Mundial ha ido incorporando desde su creación, en 1945, otras instituciones que complementan la labor del BIRD y configuran el denominado grupo del Banco Mundial. Entre ellas destaca la Asociación Internacional de Desarrollo (AID) establecida en 1960 con el objetivo de atender a los países más pobres, otorgando créditos sin intereses y donaciones[12].

[12] También forman parte del grupo la Corporación Financiera Internacional (CFI), orientada a fomentar la inversión del sector privado, y la Asociación Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA).

© Ediciones Pirámide

El convenio constitutivo del Banco Mundial establece un doble objetivo:

1. *Apoyar el proceso de reconstrucción* de los países que han participado en la Segunda Guerra Mundial. En la práctica, el banco no tuvo un papel excesivamente relevante en la reconstrucción de posguerra, porque la iniciativa de ayuda a los países europeos puesta en marcha por Estados Unidos, el Plan Marshall, contaba con muchos más recursos para cumplir esa misión. Esto condujo a que, desde casi sus inicios, la organización se centrara en la promoción del desarrollo. Aun así, la reconstrucción sigue siendo un elemento importante de su labor, habida cuenta de los desastres naturales y de las necesidades de rehabilitación después de un conflicto que afectan a las economías en desarrollo y en transición.
2. *Promocionar el desarrollo de los países menos favorecidos.* Éste es el campo que centra la atención del banco teniendo como principales beneficiarios a los PED. En el marco del sistema multilateral de cooperación al desarrollo, el BM se ha convertido en la institución más relevante en términos cuantitativos y en uno de los principales donantes a nivel mundial.

Con el fin de alcanzar este doble objetivo, el Banco Mundial desarrolla su labor en diferentes ámbitos:

Asistencia financiera

En su labor de asistencia financiera, el Banco Mundial ha desarrollado dos modalidades de préstamo.

La modalidad tradicional es a través de *préstamos de inversión*. Se destinan a la financiación de proyectos para crear la infraestructura física y social necesaria para la promoción del desarrollo y el alivio de la pobreza. Este tipo de financiación inicialmente se concentró en componentes e infraestructuras físicas, servicios de ingeniería y los denominados proyectos de «ladrillo y cemento». Sin embargo, ahora están más relacionados con el fortalecimiento de las instituciones y el desarrollo social.

En la década de los ochenta, el BM inició una segunda modalidad denominada préstamos para el ajuste estructural, destinados a proporcionar asistencia para apoyar la adopción de determinadas políticas y la introducción de reformas estructurales. Estos préstamos han pasado a denominarse *préstamos para políticas de desarrollo* y, si bien inicialmente estaban diseñados para proporcionar apoyo a reformas de políticas macroeconómicas, con el tiempo han evolucionado hasta

© Ediciones Pirámide

concentrarse más en las reformas estructurales del sector financiero y la mejora de la administración de los recursos públicos. Aunque aún minoritario, absorben un porcentaje creciente de los recursos del banco (20-25% del total). Se trata de préstamos muy ligados a los concedidos por parte del FMI y también están sujetos a condicionalidad, es decir, a la adopción de determinadas medidas de política económica por parte del país beneficiario.

Asistencia técnica y fortalecimiento de la capacidad

Si bien el banco es más conocido por su labor de asistencia financiera, la promoción al desarrollo también se desenvuelve en otros dos ámbitos de actuación. Uno de ellos es la asistencia técnica, a través de la cual proporciona servicios de análisis y asesoría a los países miembros mediante la investigación y la recopilación de datos económicos referidos a grandes temas como el medio ambiente, la pobreza, el comercio y la globalización, y a través de estudios económicos y sectoriales específicos para cada país.

El otro ámbito de actuación es el fortalecimiento de la capacidad que tiene como objetivo incrementar las capacidades de su personal, sus asociados y los habitantes de los países en desarrollo, con el propósito de ayudarlos a adquirir los conocimientos y habilidades necesarios para promover el crecimiento económico y mantener los programas de reducción de la pobreza.

CASO DE ESTUDIO 7.5
El Banco Mundial y la lucha contra la tuberculosis en la India

«La tuberculosis (TB) sigue siendo un serio problema de salud pública en la India: cada año se diagnostican más de dos millones de nuevos casos. Además, el país tiene la prevalencia más alta del mundo y desde hace mucho tiempo el progreso se ve frenado por fenómenos como la desnutrición, el acceso limitado a servicios de salud y la extrema pobreza.

En 1993, el Gobierno de la India comenzó a tratar a los pacientes tuberculosos con el tratamiento de observación directa y corta duración (DOTS, por sus siglas en inglés), conforme al cual los trabajadores de la salud observan a los pacientes cada vez que éstos toman los medicamentos. Lo que se reveló de gran importancia dado que muchas personas con tuberculosis no siguen el tratamiento completo si los dejan solos, con lo cual continúan contagiando la TB resistente a los medicamentos.

Los resultados de una serie de proyectos experimentales financiados por donantes bilaterales fueron tan alentadores que, en 1996, el gobierno solicitó asistencia para financiar un proyecto que permitiera ampliar el área de cobertura del tratamiento a la Asociación Internacional de Fomento (AIF). Esta institución forma parte del grupo del Banco Mundial y ofrece ayuda a los países más pobres del mundo, otorgando créditos sin intereses y donaciones. Así, el proyecto recibió un crédito de la AIF por US $ 109,9 millones que le permitió expandirse más allá de las expectativas y ahora cubre todo el país. El Proyecto de control de la tuberculosis de India fue diseñado para mejorar la efectividad del control de la TB con la ampliación de la estrategia DOTS. La iniciativa incluyó entre sus objetivos conseguir apoyo político, lograr una administración centralizada e involucrar al sector privado y las ONG. De hecho, el proyecto involucró a más de 550 ONG, más de 2.000 médicos privados y otras 80 empresas. Unos 31.000 voluntarios comunitarios participaron y fueron de gran ayuda, especialmente en la observación de cada paciente a medida que éste completa su tratamiento.

Con el proyecto se pretendía aumentar la población cubierta a 270 millones. En 2002, fue reestructurado para abarcar a 700 millones de habitantes antes del cierre. En la actualidad, alrededor de mil millones de personas de la India tienen acceso a DOTS; 730 millones viven en zonas cubiertas por el programa financiado por la Asociación Internacional de Fomento. Las tasas de mortalidad a causa de la tuberculosis disminuyeron siete veces en las zonas donde se aplica el tratamiento en comparación con lugares donde no se aplica. Cada año, se salvan unas 100.000 vidas».

FUENTE: Banco Mundial, www.worldbank.org.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Investigación y cuestiones de comprensión
¿CÓMO AYUDA EL BANCO MUNDIAL A LOS PAÍSES EN DESARROLLO?

En la dirección del Banco Mundial, www.worldbank.org, puedes encontrar información con carácter general y acerca de las diferentes modalidades de préstamos que la institución ofrece a los países miembros. A partir de la información obtenida contesta las siguientes cuestiones:

1. ¿Cuál es el desafío y la misión que se ha propuesto el Banco Mundial?
2. En el grupo del Banco Mundial se encuentran el BIRF y la AIF, pero también otros organismos. ¿Qué son y qué función desempeñan en el grupo del Banco Mundial la CFI y el MIGA?
3. ¿De dónde proceden los recursos del Banco Mundial?
4. ¿Cuáles son las prioridades del banco en la financiación de los diferentes sectores?
5. ¿Qué estrategias sigue el banco en su actuación por países?
6. En relación a los productos y servicios que ofrece el banco, ¿qué características tienen los préstamos para inversión y los préstamos para políticas de desarrollo?

Después de consultar la información relativa a las diferentes modalidades de crédito ofrecidas por el banco, ¿qué tipo de servicio financiero consideras que sería más adecuado en los siguientes casos?

© Ediciones Pirámide

1. Supongamos que Nicaragua solicita financiación al Banco Mundial para un proyecto en el sector de la salud orientado al establecimiento de dispensarios rurales y capacitación de trabajadores médicos ¿Qué modalidad de préstamo concedería el banco a este país? ¿Qué características tendría el préstamo?
2. Supongamos que Somalia necesita financiación para crear condiciones propicias para la inversión privada que incluyan la reforma judicial y la adopción de un código de inversiones moderno. En el caso de que acudiera al Banco Mundial, ¿qué tipo de préstamo le concederá el banco? ¿Qué características tendría el préstamo?

c) El Fondo Monetario Internacional

El Fondo Monetario Internacional se crea junto con el Banco Mundial en la Conferencia de Bretton Woods tras la Segunda Guerra Mundial. Como ya hemos tenido ocasión de estudiar en anteriores capítulos, su objetivo es promover la cooperación en el ámbito monetario y ayudar a los países a corregir sus problemas de balanza de pagos, especialmente a aquellos que cuentan con menos recursos.

Asistencia financiera

Como la propia institución afirma, el FMI no es un organismo de ayuda ni un banco de desarrollo. Esto hace que el enfoque de la asistencia financiera del Fondo presente importantes diferencias con la ayuda concedida por otras instituciones multilaterales dedicadas a la cooperación al desarrollo. En este sentido, el FMI no financia proyectos concretos, sino que concede créditos para ayudar a países con necesidades de balanza de pagos a superar sus dificultades y hacer frente a sus pagos internacionales netos. Las divisas que el Fondo entrega se depositan en el banco central del país para complementar sus reservas y, de esta manera, conseguir respaldo general para la balanza de pagos. Así, la ayuda del FMI le permite estabilizar su moneda, seguir pagando sus importaciones y restablecer las condiciones para el crecimiento económico.

La concesión de ayuda a PED por parte del FMI está condicionada a la adopción de determinadas políticas por parte del país beneficiario orientadas a la corrección del problema de balanza de pagos. El país y el FMI deben acordar las medidas de política económica más adecuadas. De acuerdo con la institución, la condicionalidad vinculada al crédito del Fondo contribuye a asegurar que, una vez obtenido el préstamo, el país no aplaza las decisiones difíciles y acumula más deudas, sino que es capaz de enderezar la economía y reembolsar el préstamo. Sin embargo, algunos países beneficiarios critican que el FMI impone medidas excesivamente estrictas que no tienen en cuenta ni las características del país ni el coste social que generan.

© Ediciones Pirámide

En materia de asistencia financiera, el Fondo ha puesto en marcha a lo largo de su trayectoria distintos servicios financieros y modalidades de préstamo. En los años sesenta y setenta ya surgen algunas modalidades que intentan adaptarse a las circunstancias cambiantes y responder a algunos de los problemas específicos que afectan a países en desarrollo y emergentes, pero no es hasta la década de los noventa cuando estas iniciativas se intensifican.

Supervisión y asistencia técnica

Al igual que sucedía en el caso del Banco Mundial, además de la asistencia financiera, el Fondo trabaja en otros dos importantes campos de actuación: por medio del proceso de supervisión, la institución ofrece un diálogo y un asesoramiento periódicos en materia de políticas a sus países miembros. Y a través de la asistencia técnica y capacitación ayuda a los países a fortalecer su capacidad para elaborar y poner en práctica políticas eficaces.

CASO DE ESTUDIO 7.6
Una visión crítica del papel del FMI y el Banco Mundial

Algunos afirman que el sistema multilateral de ayuda facilita la ardua tarea del desarrollo en los países menos adelantados. Entre las contribuciones de las instituciones internacionales pueden señalarse su capacidad para movilizar recursos por encima de cualquier país de forma individual, su posición más neutral en comparación con la ayuda prestada por los Gobiernos a nivel bilateral y su facultad para coordinar a los diferentes donantes. Asimismo, también se valora positivamente la generación de una valiosa masa crítica de experiencias y conocimientos sobre la materia.

Sin embargo, la polémica en torno al papel del sistema multilateral de cooperación al desarrollo, especialmente por lo que se refiere al FMI y el Banco Mundial, se ha recrudecido en las últimas décadas. A continuación tratamos de recoger brevemente las principales críticas.

En primer lugar, estas instituciones adolecen de un importante ***déficit democrático y los países en desarrollo se encuentran escasamente representados.*** En este sentido, cabe recordar que el número de votos viene determinado por la cuota que aporta cada país y que ésta, a su vez, se establece en función del peso económico del país en la economía mundial. Como consecuencia, los países con mayor poder económico como Estados Unidos y las principales potencias europeas tienen mayor poder de decisión, mientras que los países en desarrollo tienen una escasa participación en la adopción de decisiones. Las críticas a esta situación se han intensificado con la expansión de economías emergentes que, con un creciente peso en la economía mundial, se sentían poco representadas en las instituciones internacionales. El FMI aprobó en el marco de la Decimocuarta Revisión General de Cuotas en noviembre de 2010 una serie de propuestas que introducen algunos cambios en esta situación. Entre ellas cabe destacar un traspaso de más del 6% de las cuotas relativas a las economías de mercados emergentes y los países en desarrollo dinámicos y una realineación significativa de las cuotas relativas. China se convertirá así en el tercer país miembro más grande del FMI, y cuatro países de mercados emergentes y en desarrollo dinámicos (Brasil, China, India y Rusia) se encontrarán entre los 10 principales accionistas del FMI.

En segundo lugar, gran parte de las críticas se refieren a la denominada ***condicionalidad de los préstamos.*** Es decir, la exigencia de adoptar

© Ediciones Pirámide

determinadas políticas económicas como contrapartida a la concesión de ayudas financieras. Estas políticas están basadas en los principios del «Consenso de Washington», que giran en torno a la liberalización interna y externa y a medidas de ajuste orientadas a la estabilidad macroeconómica y han recibido tradicionalmente duras acusaciones. Por un lado, se critica que se utilicen como receta única, sin consideración a las circunstancias específicas de cada país. Por otro lado, se pone en tela de juicio su eficacia, ya que, en ocasiones, las recomendaciones del Banco Mundial y FMI han fracasado en resolver los problemas económicos de los países beneficiarios. Y finalmente, se reprocha el coste social de las mismas, es decir, sus negativas repercusiones sobre la población. De acuerdo con Intermon Oxfam, «Resulta lógico que la ayuda deba estar vinculada a determinadas condiciones. Los países ricos tienen derecho a exigir que se rindan las debidas cuentas de la ayuda aportada. También tienen derecho (al igual que lo tienen los ciudadanos de los países pobres) a esperar que la ayuda sea utilizada en la lucha contra la pobreza. Sin embargo, los países ricos no tienen derecho a utilizar la ayuda para imponer a los países pobres reformas de política económica tales como la privatización y la liberalización y eso es exactamente lo que siguen haciendo el Banco Mundial y el FMI, con el apoyo tácito de los países ricos» (Intermon Oxfam, 2006).

En tercer lugar, otra de las críticas más extendidas, especialmente en el contexto actual, es el ***papel desempeñado en las crisis financieras*** por el Banco Mundial, y sobre todo, por el FMI. Por ejemplo, en el caso de las crisis de finales de los años noventa que afectaron a países asiáticos, muchos sostienen que estas turbulencias financieras estuvieron directamente relacionadas con las políticas de liberalización y privatización promovidas por estas instituciones. En este sentido, Stiglitz afirma que las políticas recomendadas por el BM y el FMI empeoran las crisis, en lugar de aliviarlas. Y con relación a la crisis actual son muchos los que insisten en que el FMI no cumplió con su papel de supervisión del sistema financiero internacional y tampoco tuvo capacidad para prever el estallido de la crisis.

Finalmente, también se les suele acusar de falta de transparencia, así como de falta de sensibilidad hacia temas como el deterioro ambiental, la cuestión de género o las poblaciones indígenas, y de tener un enfoque excesivamente centrado en el crecimiento económico y alejado del desarrollo social y humano.

ACTIVIDADES

Investigación y cuestiones de comprensión

¿Cómo ayuda el FMI a los países en desarrollo?

En la dirección del FMI, www.imf.org, se recoge información con carácter general y acerca de las diferentes modalidades de servicios financieros que la institución ofrece a los países miembros que te permitirá contestar las siguientes cuestiones:

1. ¿Cuál es la misión del FMI?
2. ¿De dónde salen los recursos del Fondo? ¿Qué determinan las cuotas? ¿Cómo se fijan las mismas?

© Ediciones Pirámide

3. ¿Cuál es el papel que desempeña el FMI en la lucha contra la pobreza?
4. Elabora un cuadro con las diferentes modalidades de crédito y el objetivo y las características de cada una de ellas
5. ¿Todos los países y en todos los servicios financieros se pagan intereses por la asistencia financiera recibida del FMI?

A partir de la información obtenida en los apartados anteriores, explica qué tipo de servicio financiero consideras que sería más adecuado en los siguientes supuestos:

1. Un país africano tiene sus exportaciones excesivamente concentradas en la venta de caucho y el precio de este producto experimenta una rápida caída en los mercados internacionales. ¿Qué servicio financiero pondrá en marcha el FMI para conceder financiación a este país?
2. Supongamos que un país de África subsahariana que ha estado afectado por una guerra civil durante los últimos años se encuentra ahora en una situación de posguerra porque se ha terminado el conflicto bélico. ¿A qué servicio financiero del Fondo accederá para acometer las tareas de reconstrucción?
3. Si un país de América Latina sufre una crisis financiera y se produce una repentina pérdida de confianza en el país y una salida masiva de capital con lo que necesita financiación a gran escala. ¿Con qué servicio financiero podría ayudar el FMI a este país?

© Ediciones Pirámide

TEST DE AUTOEVALUACIÓN

1. El Índice de Desarrollo Humano es un indicador compuesto que integra las variables:

a) Esperanza de vida, tasa de alfabetización, tasa combinada de matriculación y PIB pc.
b) Esperanza de vida, tasa de alfabetización y PIB pc.
c) Tasa de mortalidad, tasa de alfabetización, tasa combinada de matriculación y PIB pc.
d) Esperanza de vida, tasa de alfabetización y tasa combinada de matriculación.

2. El problema de la deuda externa de los países en desarrollo está ligado a:

a) Bajas tasas de crecimiento económico.
b) Escasez de ahorro interno.
c) Estructura productiva sesgada al sector primario.
d) Dificultades de inserción en el comercio internacional.

3. El Índice de Gini se utiliza para medir:

a) El desarrollo sostenible.
b) La pobreza según el ingreso.
c) El nivel de desarrollo humano.
d) El nivel de desigualdad interna.

4. Señala la respuesta incorrecta en relación con el perfil que define un país en desarrollo:

a) Dificultades en el acceso a los mercados internacionales.
b) El acelerado crecimiento demográfico conduce al envejecimiento de la población.
c) El sector primario tiene un fuerte peso en la estructura productiva.
d) Se registra una elevada desigualdad en la distribución de la renta.

5. ¿Con qué rasgo del perfil de un país en desarrollo relacionarías la entrada de remesas de emigrantes?:

a) Baja cualificación de la mano de obra.
b) Desequilibrios macroeconómicos.
c) Escasez de ahorro interno.
d) Bajos niveles de salud.

© Ediciones Pirámide

6. Si un país recibe un préstamo de inversión destinado a la financiación de proyectos para la creación de infraestructura económica y social, ¿a qué institución nos estamos refiriendo?:

a) Fondo Monetario Internacional.
b) Banco Mundial.
c) Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
d) Asamblea General de Naciones Unidas.

7. Si un país recibe un préstamo para compensar una insuficiencia temporal de ingresos de exportación, ¿a qué institución nos estamos refiriendo?:

a) Fondo Monetario Internacional.
b) Banco Mundial.
c) Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.
d) Asamblea General de Naciones Unidas.

8. Cuando un país adopta una estrategia de crecimiento hacia fuera, entre los resultados esperados no se encuentra:

a) Registra una mayor vulnerabilidad frente al exterior.
b) Aumenta la competencia.
c) Se accede a economías de escala.
d) Se desconoce si la industria es realmente eficiente.

9. Entre las consecuencias de la adopción de una estrategia de crecimiento hacia dentro no se encuentra:

a) Aumenta la producción de las industrias manufactureras nacionales.
b) Los sectores protegidos se quedan obsoletos.
c) Las industrias nacionales acceden a economías de escala.
d) Los mercados nacionales pueden ser excesivamente estrechos.

10. Señala la respuesta incorrecta entre las razones que impulsan la adopción de estrategias de crecimiento hacia dentro:

a) El triunfo de la corriente neoliberal.
b) Los problemas inherentes a la exportación de productos básicos.
c) El deterioro de la relación real de intercambio.
d) La necesidad de industrializarse como requisito clave para el crecimiento económico.

11. Explica las similitudes y diferencias entre los conceptos de desarrollo humano y desarrollo sostenible.

12. Al estudiar la eficacia de la ayuda al desarrollo, ¿cuáles son las principales deficiencias que se señalan?

© Ediciones Pirámide

13. **Compara los conceptos de pobreza absoluta y relativa y los indicadores utilizados para medirlos. ¿Qué ventajas e inconvenientes consideras que presenta cada uno?**

14. **¿Qué requisitos debe cumplir una ayuda para ser considerada ayuda oficial al desarrollo?**

15. **¿Qué problemas plantea la especialización productiva de los países en desarrollo en el sector primario?**

© Ediciones Pirámide

RESUMEN DEL TEMA

1. TENDENCIAS EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA A NIVEL MUNDIAL

Existen importantes desigualdades entre las diferentes regiones a nivel mundial observables a través de diferentes indicadores: la tasa de crecimiento económico, el ingreso per cápita, la paridad de poder adquisitivo per cápita y el porcentaje de población que vive con menos de 1 o 2 dólares al día.

2. CRECIMIENTO ECONÓMICO, DESARROLLO Y POBREZA

Conceptos	Definición	Indicadores
Crecimiento económico	Capacidad de una economía para incrementar su producción durante un tiempo prolongado.	PIB, PIB pc, RPC
Desarrollo humano	Proceso que permite ampliar las oportunidades de la población y sitúa a la persona como centro del desarrollo.	Índice de Desarrollo Humano (IDH)
Pobreza	Desde la perspectiva del ingreso se considera pobre al que tiene un nivel de ingreso inferior a la línea de pobreza que se ha definido. Desde la perspectiva de las necesidades básicas la pobreza es la privación de los medios materiales necesarios para satisfacer de manera aceptable las necesidades humanas.	Índice de Pobreza Humana (IPH)
Desarrollo sostenible	Proceso de desarrollo que permite satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer la satisfacción de las necesidades de las generaciones futuras.	

3. EL PERFIL DE UN PAÍS EN DESARROLLO Y LAS CAUSAS DEL SUBDESARROLLO

Perfil económico

Bajas tasas de crecimiento económico	
Desequilibrios macroeconómicos	• Elevados niveles de inflación. • Déficit público.
Estructura productiva sesgada	• Elevada participación del sector primario. • Escaso nivel de industrialización.
Escasez de ahorro interno	• Dependencia financiera del exterior (inversión, ayuda al desarrollo y préstamos).
Difícil inserción en el comercio internacional	• Concentración (X) en bienes básicos. • Elevados niveles de proteccionismo por PD.
Intervención del Estado en la economía	• Empresas públicas. • Barreras al comercio, control de cambios.

© Ediciones Pirámide

Perfil social

Crecimiento acelerado de la población	• Elevadas tasas de natalidad. • Reducción de las tasas de mortalidad inferior a los PD.
Bajos niveles de educación	• Escasa formación de capital humano.
Bajos niveles de salud	• Escaso acceso a servicios médicos. • Condiciones sanitarias inadecuadas. • Malnutrición.
Desigualdades en el interior de los países	• Desigualdades en distribución renta, oportunidades, acceso recursos...

4. ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

Estrategia	Razones	En qué consiste	Resultados
Crecimiento mirando hacia dentro	• Dificultades (X) bienes primarios. • Dificultades para iniciar (X) de manufacturas.	Impulsar industria nacional orientada al mercado interno, protegiendo éste y sustituyendo bienes de (M) por productos nacionales.	POSITIVO • Aumento industria. • Aumento crecimiento. NEGATIVO • Proteccionismo.
Crecimiento mirando hacia fuera	• Deficiencias estrategia anterior. • Triunfo tesis neoliberales.	Impulsar industria nacional orientada a la (X) mediante la apertura exterior.	POSITIVO • Aumento industria. • Aumento crecimiento libre comercio. NEGATIVO • Vulnerabilidad.

5. LA COOPERACIÓN AL DESARROLLO

5.1. Conceptos de cooperación y ayuda al desarrollo

La cooperación al desarrollo es un concepto amplio que incluye cualquier actuación orientada a mejorar la situación de los PED, mientras la **ayuda oficial al desarrollo** es un concepto estricto que sólo incluye la ayuda pública que cumpla los requisitos de OCDE.

5.2. ¿ES SUFICIENTE LA AYUDA? ¿ES EFICAZ?

¿Es suficiente?

— Objetivos ambiciosos y caída de los flujos de ayuda.

¿Es eficaz?

— Dificultades del análisis.
— Deficiencias en la gestión de la ayuda (escasa participación de beneficiarios, excesiva condicionalidad, fragmentación y falta de coordinación entre donantes y escasa previsibilidad).

© Ediciones Pirámide

5.3. El papel de la Unión Europea en la cooperación al desarrollo

Institución	Instrumentos en materia de cooperación
Unión Europea	• Instrumentos geográficos: acuerdos por grupos de países que incluyen preferencias comerciales, asistencia financiera y diálogo. • Instrumentos horizontales: ayuda alimentaria, ayuda humanitaria y cooperación con ONG.

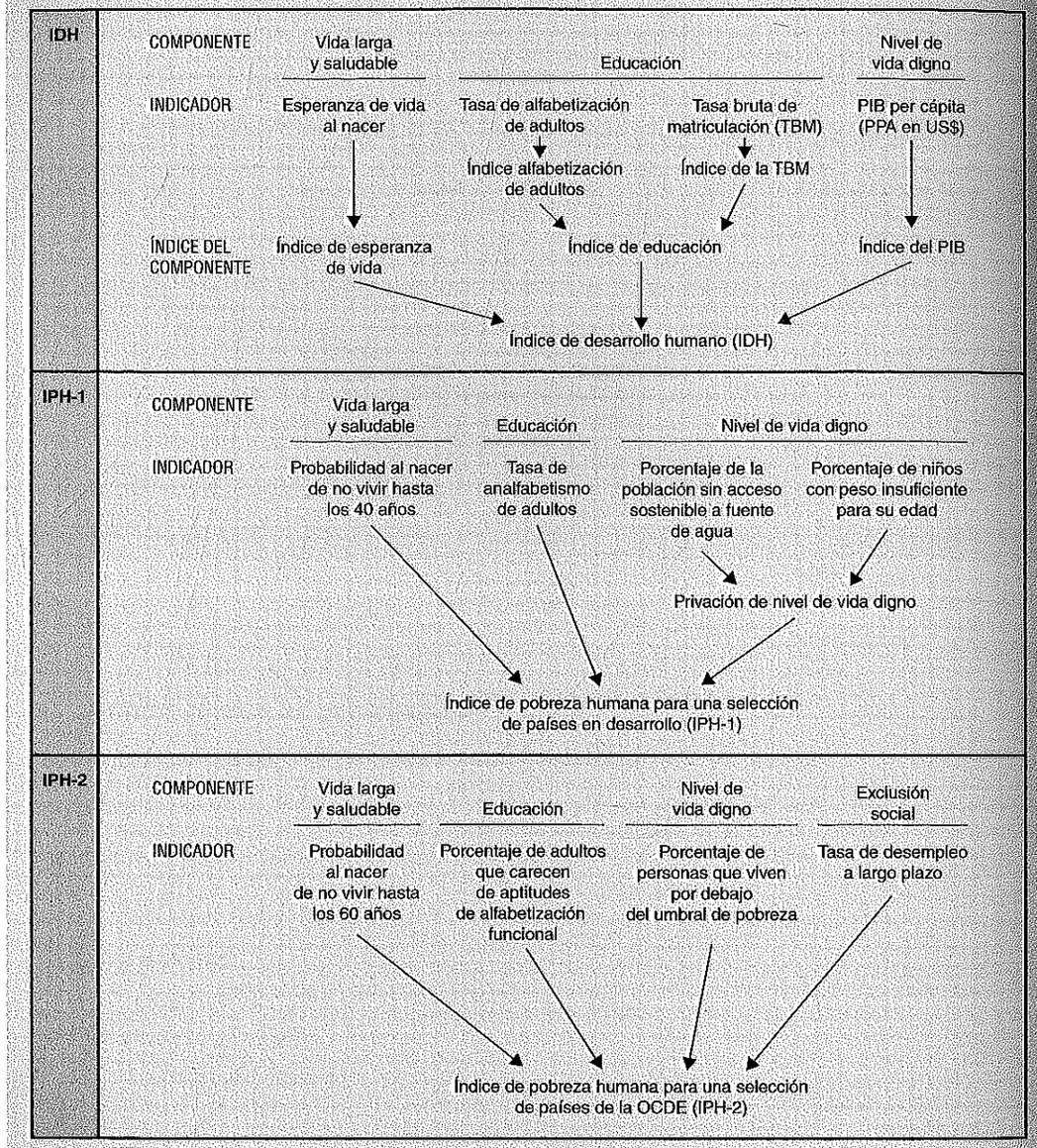
5.4. El papel de las instituciones internacionales en la cooperación al desarrollo

Institución	Funciones en materia de cooperación
Naciones Unidas	• Ámbitos de actuación: — Ayuda humanitaria (UNICEF, PNUD, PMA, ACNUR...). — Cooperación al desarrollo (PNUD, PMA, UNCTAD...). • Iniciativas para el desarrollo: objetivos del milenio.
Banco Mundial	• Asistencia técnica y formación de la capacidad. • Asistencia financiera a través de préstamos de inversión y préstamos para políticas de desarrollo.
Fondo Monetario Internacional	• Asistencia técnica y supervisión. • Asistencia financiera a través de diferentes servicios orientados a apoyar a países con problemas de balanza de pagos.

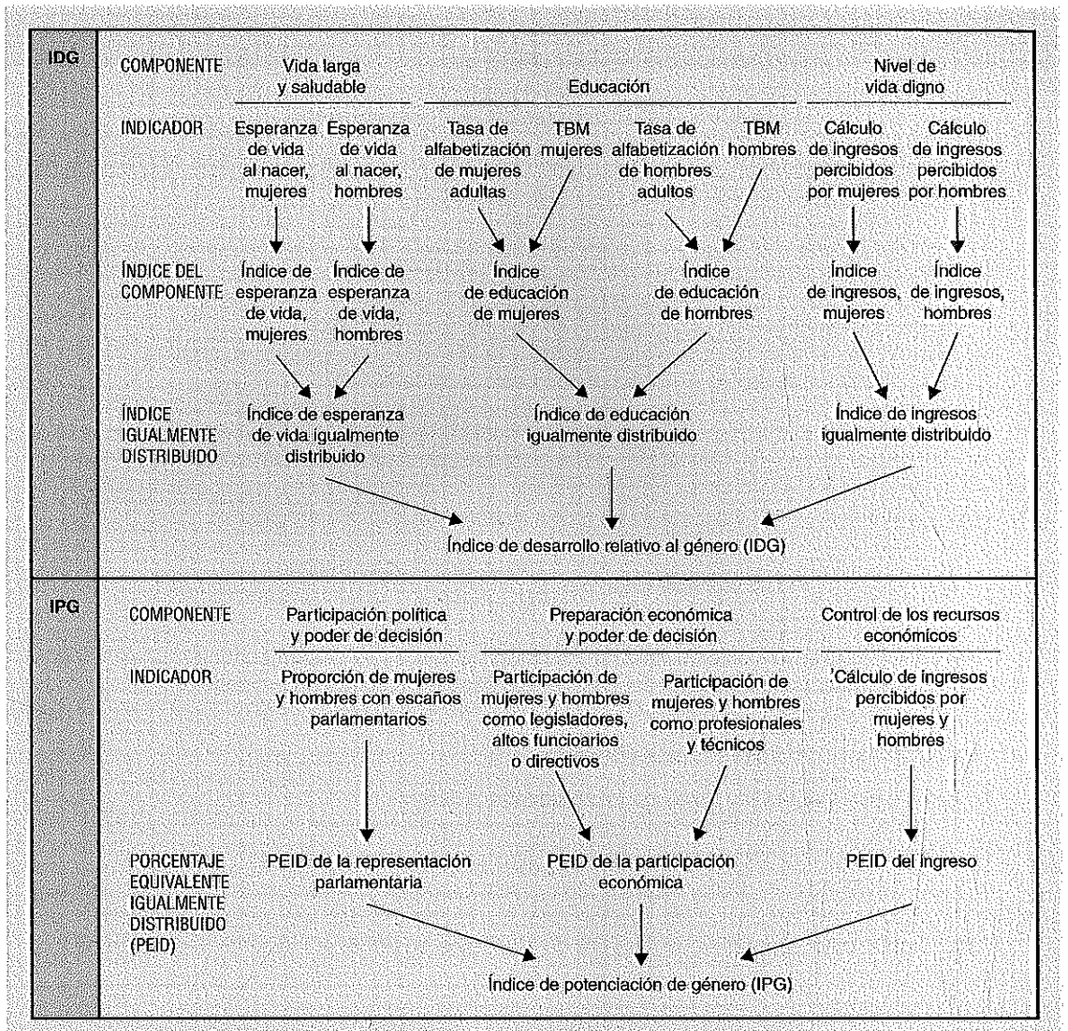
© Ediciones Pirámide

ANEXO A

Los indicadores de desarrollo humano



© Ediciones Pirámide



FUENTE: Nota técnica. Informe sobre el desarrollo humano (2007-2008).

© Ediciones Pirámide

ANEXO B

Cálculo del Índice de Desarrollo Humano

El IDH es una medida sinóptica del desarrollo humano. Mide el progreso medio conseguido por un país en tres dimensiones básicas del desarrollo humano:

- Disfrutar de una vida larga y saludable, medida a través de la esperanza de vida al nacer.
- Disponer de educación, medida a través de la tasa de alfabetización de adultos (con una ponderación de dos terceras partes) y la tasa bruta combinada de matriculación en primaria, secundaria y terciaria (con una ponderación de una tercera parte).
- Disfrutar de un nivel de vida digno, medido a través del PIB per cápita en términos de la paridad del poder adquisitivo (PPA) en dólares estadounidenses (US$).

Antes de calcular el IDH es necesario crear un índice para cada una de estas dimensiones (los índices de esperanza de vida, educación y PIB), para lo cual se escogen valores mínimos y máximos (valores límite) para cada uno de los tres indicadores. El desempeño de cada componente se expresa como valor entre 0 y 1, para cuyo efecto se aplica la siguiente fórmula general:

$$\text{Índice del componente} = \frac{\text{Valor real} - \text{Valor mínimo}}{\text{Valor máximo} - \text{Valor mínimo}}$$

Luego, se calcula el IDH como simple promedio de los índices de los componentes. En el recuadro de la derecha se muestra un ejemplo del cálculo del IDH para un país determinado.

Cómo se calcula el IDH para un país concreto

En este ejemplo se utilizan datos correspondientes a Turquía.

1. Cálculo del índice de esperanza de vida:

El índice de esperanza de vida mide los logros relativos de un país en cuanto a esperanza de vida al nacer.

Para Turquía, cuya esperanza de vida era de 71,4 años en 2005, el índice de esperanza de vida es de 0,773.

$$\text{Índice de esperanza de vida} = \frac{71{,}4 - 25}{85 - 25} = \mathbf{0{,}773}$$

2. Cálculo del índice de educación:

El índice de educación mide el progreso relativo de un país en materia de alfabetización de adultos y matriculación bruta combinada en educación primaria, secundaria y terciaria. En primer lugar, se calcula el índice de alfabetización de adultos y el índice de la tasa bruta combinada de matriculación. Luego, se combinan ambos índices para crear el índice de educación, en el que se otorga una ponderación de dos terceras partes a la alfabetización de adultos y de una tercera parte a la tasa bruta combinada de matriculación.

© Ediciones Pirámide

Para Turquía, cuya tasa de alfabetización de adultos en 2005 era de 87,4 % y la tasa bruta combinada de matriculación era de 68,7 % en el mismo año, el índice de educación es de 0,812.

$$\text{Índice de alfabetización de adultos} = \frac{87{,}4 - 0}{100 - 20} = \mathbf{0{,}874}$$

$$\text{Índice bruto de matriculación} = \frac{68{,}7 - 0}{100 - 20} = \mathbf{0{,}687}$$

Índice de educación = 2/3 (índice de alfabetización de adultos) + 1/3 (índice de matriculación bruta) =

$$= 2/3\ (0{,}874) + 1/3\ (0{,}687) = \mathbf{0{,}812}$$

3. Cálculo del índice del PIB:

El índice del PIB se calcula utilizando el PIB per cápita ajustado (PPA en US$). En el IDH, los ingresos actúan como sustitutos de todos los demás componentes del desarrollo humano que no se reflejan en una vida larga y saludable ni en la educación adquirida. Los ingresos se ajustan, puesto que lograr un nivel respetable de desarrollo humano no requiere ingresos ilimitados. En consecuencia, se utiliza el logaritmo de los ingresos.

Para Turquía, cuyo PIB per cápita fue de $ 8.407 (PPA en US$) en 2005, el índice del PIB es de 0,740.

$$\text{Índice del PIB} = \frac{\log(8.407) - \log(100)}{\log(40.000) - \log(100)} = \mathbf{0{,}740}$$

4. Cálculo del IDH:

Una vez que se han calculado los índices de cada componente, la determinación del IDH es sencilla. Se trata del promedio simple de los índices de los tres componentes.

IDH = 1/3 (índice de esperanza de vida) + 1/3 (índice de educación) + 1/3 (índice PIB) =

$$= 1/3\ (0{,}773) + 1/3\ (0{,}812) + 1/3\ (0{,}740) = \mathbf{0{,}775}$$

FUENTE: Nota técnica. Informe sobre el desarrollo humano (2007-2008).

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Banco Mundial (anual): *Informe sobre el desarrollo.*

Galindo, M. A. (2011): «Crecimiento económico», *Revista de Economía, Información Comercial Española,* n.º 858.

Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (anual): *Informe sobre el Desarrollo Humano.*

Todaro, M. y Smith, S. (2006): *Economic Development.* Pearson Addison Wesley.

© Ediciones Pirámide

8 Problemas ambientales a nivel internacional

INTRODUCCIÓN

¿Por qué estudiar el medio ambiente?

Durante décadas, los problemas ambientales sólo han preocupado a algunos científicos y a personas con una especial sensibilidad por nuestro entorno natural. Sin embargo, es indudable que en la actualidad esta situación ha cambiado radicalmente: la protección del medio ambiente ocupa un importante lugar en la agenda de organismos internacionales y Gobiernos nacionales, la sensibilización social está aumentando de manera visible y se suceden nuevas aportaciones desde diferentes disciplinas, entre ellas la economía. Los medios se hacen eco de esta preocupación y muchas de las noticias que leemos cada día están relacionadas con el deterioro del medio ambiente: la contaminación de nuestras playas por vertidos de petróleo, los fenómenos meteorológicos extremos como inundaciones o sequías, las campañas para la protección de especies amenazadas como el oso panda o el atún rojo y los debates sobre los productos transgénicos o el reciclaje son sólo algunos ejemplos.

Pero los problemas ambientales no son de ningún modo nuevos. De hecho, a lo largo de la historia de la humanidad podemos encontrar numerosos ejemplos de degradación del entorno, desde la tala incontrolada de árboles y la erosión de los suelos provocada por pueblos antiguos hasta las montañas de estiércol de caballo que se acumulaban en las ciudades antes de la invención del automóvil. A pesar de estos casos, el impacto de las actividades humanas sobre el medio ambiente ha pasado prácticamente inadvertido durante siglos. ¿Qué es lo que ha cambiado?

La respuesta no resulta sencilla, puesto que los problemas ambientales son variados y complejos y se originan a partir de múltiples causas. Sin embargo, las investigaciones reflejan pocas dudas a la hora de señalar que la actividad económica que produce, consume y distribuye bienes y servicios está en el origen de muchos de los problemas de degradación de nuestro entorno. Así, en la segunda mitad del siglo XX se asiste a profundas transformaciones en el marco de una economía y una sociedad cada vez más globales que han intensificado las conexiones entre la actividad económica

© Ediciones Pirámide

y el deterioro ambiental. Ahora bien, ¿cómo se producen estas interrelaciones?

Por una parte, las evidencias del efecto que las transformaciones económicas y sociales tienen en la degradación del medio ambiente son cada vez más numerosas. Así, el crecimiento demográfico ejerce una creciente presión sobre el entorno porque conlleva un aumento de la demanda de materias primas; la expansión del comercio conduce a un aumento de los transportes y, por tanto, a un mayor consumo de energía fósil altamente contaminante; la mejora del poder adquisitivo a nivel mundial supone un mayor uso de recursos que en muchos casos no son renovables, y los modelos de producción y consumo generan toda clase de residuos contaminantes que el entorno no puede absorber.

Por otra parte, el deterioro ambiental tiene repercusiones en importantes ámbitos sociales y económicos. Como señala el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (en adelante, PNUMA) en un reciente informe[1], la degradación del medio amenaza todas las vertientes del bienestar humano y, por tanto, la consecución del desarrollo humano y sostenible. Por ejemplo, se ha demostrado que numerosos problemas de salud como algunos tipos de cáncer y la transferencia de enfermedades de animales a los humanos están directamente relacionados con el deterioro del entorno. También las implicaciones en la economía son importantes: gran parte de las actividades de producción implican el uso y transformación de recursos naturales y casi la mitad de los puestos de trabajo del mundo dependen de la pesca, los recursos forestales y la agricultura. Por otro lado, los recursos naturales son la base de subsistencia de muchas comunidades pobres y, de hecho, el capital natural representa el 26% de la riqueza de los países de bajo ingreso.

Como vemos, las interconexiones son complejas y numerosas, los impactos se difunden fácilmente, la degradación del entorno es cada vez más grave y su alcance pasa del ámbito local al ámbito global. Por todo ello, crece la preocupación por las cuestiones ambientales, y la necesidad de dar respuestas coordinadas a nivel internacional resulta cada día más apremiante.

¿Qué estudiar?

El primer apartado está dedicado al análisis de los principales problemas ambientales. Aunque éstos son muchos y muy graves, hemos seleccionado los que tienen un mayor impacto a nivel global. El objetivo del apartado es proporcionar a los alumnos una panorámica general que les permita entender el origen y las repercusiones de los principales problemas que afectan al medio.

A continuación se aborda el análisis de las causas más relevantes del deterioro de nuestro entorno. Entre ellas, encontraremos numerosas conexiones con cuestiones ya estudiadas en anteriores temas de este volumen, como el crecimiento demográfico y el fenómeno migratorio o la expansión de los intercambios comerciales.

El tercer apartado se centra en la huella ecológica, un indicador utilizado con el fin de conocer la presión que ejerce el hombre sobre el planeta. Para ello, trata de medir el deterioro que las actividades humanas producen en los sistemas naturales. En este sentido, y al igual que en otros ámbitos ya analizados a lo largo del programa, las diferencias entre unos países y otros son muy acusadas.

Por último, y siguiendo la pauta de los temas anteriores, el tema finaliza con una referencia al marco regulatorio a nivel internacional. Así, el cuarto apartado repasa las principales iniciativas a nivel internacional que han tratado de proporcionar una respuesta coordinada frente a problemas que tienen un claro impacto global, así como las dificultades que surgen a la hora de firmar acuerdos y alcanzar consensos. También se revisan algunos de los principales instrumentos utilizados en la formulación de políticas ambientales.

[1] PNUMA (2008).

© Ediciones Pirámide

1. TENDENCIAS DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS AMBIENTALES INTERNACIONALES

Cuando hacemos referencia a la degradación del medio ambiente no nos referimos a un único problema, sino a una multitud de problemas que van desde el cambio climático a la degradación del suelo y se encuentran conectados entre sí. Se trata de problemas complejos y son muchas las disciplinas que los analizan, la mayoría de ellas desde perspectivas totalmente diferentes a la económica. De ahí que nuestra pretensión en este apartado no sea analizar de forma exhaustiva la problemática ambiental, sino tan sólo proporcionar las claves que permitan a los alumnos entender sus causas y consecuencias, así como las implicaciones entre la economía mundial y la degradación del medio ambiente.

RECUADRO
Nuestro mundo

«Imagínese un mundo en el que los cambios del medio ambiente pusiesen en peligro la salud, la seguridad física, las necesidades materiales y la cohesión social de las personas. Un mundo asolado por temporales cada vez más intensos y frecuentes y por la subida del nivel del mar. Algunos sufren grandes inundaciones, mientras otros soportan intensas sequías. Las especies se están extinguiendo a un ritmo nunca visto. El agua no contaminada es cada vez más escasa, lo que frena la actividad económica. La degradación de las tierras pone en peligro las vidas de millones de personas.

Éste es el mundo de hoy. Sin embargo, tal como concluyó la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo hace veinte años, "la humanidad tiene la capacidad de generar un desarrollo sostenible".»

Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (2008).

En la introducción a un reciente informe que reproducimos aquí, el PNUMA hace alusión a los que pueden considerarse en la actualidad como los problemas

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

ambientales más importantes y urgentes. Por ello, y porque entendemos que son también los que tienen un mayor impacto a nivel global, nos centraremos en este apartado en el análisis del cambio climático, la deforestación, la pérdida de biodiversidad, la contaminación del agua y el agotamiento de recursos naturales.

1.1. El cambio climático

Pocas cuestiones ambientales han conseguido la notoriedad alcanzada por el problema del cambio climático: a diario nos encontramos con noticias relacionadas con cuestiones meteorológicas, desde sequías e inundaciones hasta huracanes y tsunamis y constantemente surgen nuevas investigaciones y se celebran reuniones internacionales para hacer frente a las consecuencias de los cambios en el clima. En palabras de Greenpeace, «nunca antes la humanidad se había enfrentado con una crisis ambiental de esta magnitud. Si no actuamos urgentemente las consecuencias serán irreversibles y afectarán a las futuras generaciones durante cientos de años».

a) ¿Por qué se produce el cambio climático?

Parece existir un amplio consenso en señalar el denominado efecto invernadero como el origen del cambio climático. Se trata de un fenómeno atmosférico natural que permite mantener la temperatura del planeta, al evitar que parte del calor del sol recibido por la tierra vuelva al espacio, produciendo un efecto similar al observado en un invernadero. La energía solar llega a la tierra y calienta su superficie, pero parte de la misma se refleja volviendo al espacio en forma de radiación infrarroja o térmica. Es entonces parcialmente absorbida por los llamados gases de efecto invernadero[2] presentes en la atmósfera y retorna de nuevo a la superficie terrestre manteniendo ésta lo suficientemente caliente para hacer posible la vida. Sin embargo, una pequeña variación en el delicado equilibrio de la temperatura global puede causar graves estragos. Eso es lo que está sucediendo en la actualidad: el aumento de las emisiones de gases de efecto invernadero está intensificando este fenómeno provocando así drásticos cambios en el clima mundial.

RECUADRO
¿Qué temperatura tiene el planeta?

La temperatura media de la superficie terrestre ya ha subido más de 0,74 °C en los últimos 100 años, que es el mayor y más rápido incremento de los últimos 10.000 años. Las estimaciones sobre los cambios inminentes no coinciden y, dependiendo de las fuentes, la temperatura mundial puede aumentar entre 1,4 °C y 5,8 °C. Las proyecciones del Panel Intergubernamental sobre el Cambio Climático (IPCC), por ejemplo, sitúan el incremento de la temperatura media en este siglo en 3 °C. Lo que sobrepasaría lo que la mayoría considera el umbral de un cambio climático peligroso que es un aumento de 2 °C. No es posible establecer de manera absoluta una línea que separe el cambio climático «peligroso» del «seguro», pero el umbral de 2 °C define en términos muy generales el punto en el cual se produciría un rápido retroceso en materia de desarrollo humano y una situación de no retorno hacia daños ecológicos muy difíciles de reparar.

[2] Los gases invernadero más frecuentes son dióxido de carbono, vapor de agua, ozono, metano, óxidos de nitrógeno y clorofluorocarbonos.

© Ediciones Pirámide

b) Consecuencias del cambio climático

Lo que parece estar fuera de toda duda es que, incluso si se cumplen las estimaciones más optimistas, los efectos serán significativos y perturbadores. De ahí que el estudio de las consecuencias se haya convertido en una cuestión clave del cambio climático. Entre ellas destacan las siguientes:

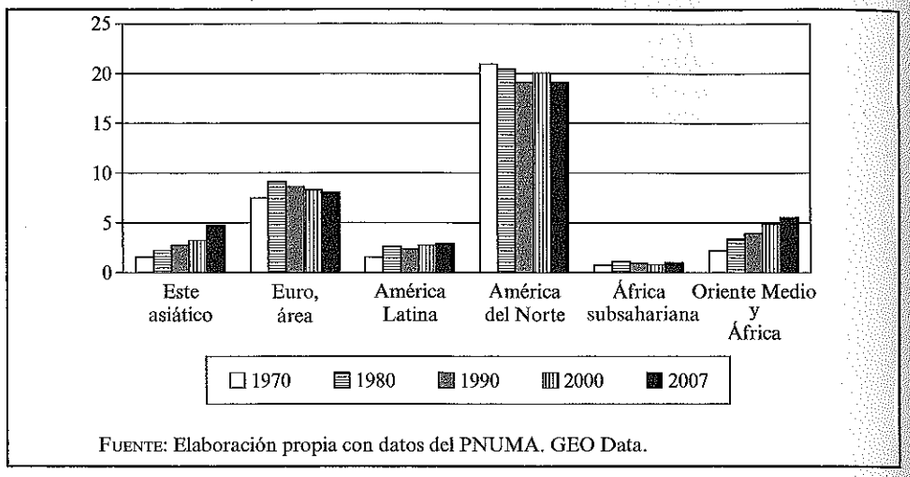
- *Alteraciones en la producción agrícola.* Los diferentes trabajos coinciden en señalar una mayor frecuencia e intensidad de fenómenos meteorológicos extremos como tormentas, inundaciones y sequías, lo que provocará (además de importantes costes materiales y humanos) serias alteraciones en la agricultura. Según las previsiones del Banco Mundial, los rendimientos agrícolas disminuirán en la mayor parte de las regiones tropicales y en algunas zonas templadas, mientras que muchas regiones como Asia central o el Sahel africano se desertificarán.
- *Fusión de los glaciares y casquetes polares,* lo que ocasiona un aumento del nivel del mar. Éste ha registrado una subida media de entre 10 y 20 centímetros durante el siglo XX y se prevé que hasta 2100 el ritmo sea aún mayor. Greenpeace estima que, si las previsiones más extremas se cumplen, el mar podría invadir los litorales fuertemente poblados de países como Bangladesh, provocar la desaparición total de algunas naciones como las Maldivas y contaminar importantes reservas de agua dulce.
- *Repercusiones para el ser humano.* De acuerdo con el conocido Informe Stern[3], a medida que se va produciendo el calentamiento del planeta, cientos de millones de personas podrían padecer hambre debido a la disminución en la producción de alimentos, dificultades de acceso al suministro de agua, mayor incidencia de enfermedades y problemas derivados de graves episodios de tormentas, inundaciones y sequías.

Estos y otros efectos de las alteraciones del clima se observan ya en todo el planeta, pero es en los PED donde su impacto se deja sentir con especial crudeza.

[3] Stern (2005).

© Ediciones Pirámide

Lo cual resulta paradójico, puesto que, como podemos observar en el gráfico 8.1, son estos países los que menos han contribuido a generar el cambio climático.



FUENTE: Elaboración propia con datos del PNUMA. GEO Data.

Gráfico 8.1. Evolución de emisiones de CO_2 por regiones (1970-2007) (toneladas métricas per cápita).

RECUADRO
El cambio climático y los países en desarrollo[4]

De acuerdo con el PNUD, entre 2000 y 2004, cada año resultaron afectadas por desastres climáticos unos 262 millones de personas y más del 98% vivían en PED. Las previsiones para el futuro siguen esta misma pauta: según las estimaciones del Banco Mundial, estos países soportarán aproximadamente entre el 75% y el 80% de los daños provocados por la variación del clima. Incluso un calentamiento de 2 °C por encima de las temperaturas preindustriales podría generar en África y Asia meridional una reducción permanente del producto interno bruto de entre el 4 y el 5%. Las regiones en desarrollo, frecuentemente con economías agrícolas que dependen de las pautas climáticas, se convierten así en las comunidades más vulnerables a los efectos producidos por el cambio climático.

[4] Para saber más, consulta el *Informe sobre el desarrollo humano* 2007-2008. *La lucha contra el cambio climático: Solidaridad frente a un mundo dividido* elaborado por Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo Humano, y el *Informe sobre el desarrollo 2010. Un nuevo clima para el desarrollo,* del Banco Mundial.

© Ediciones Pirámide

CASO DE ESTUDIO 8.1
Los ecoemigrantes o refugiados ambientales

Una cuestión que está adquiriendo una creciente relevancia en relación con el deterioro del medio ambiente y, más concretamente con el cambio climático, es su incidencia en las migraciones forzosas. En efecto, como tuvimos ocasión de estudiar en el capítulo dedicado a los flujos migratorios, las catástrofes naturales se han convertido en una de las causas de los movimientos de personas y, a pesar de que el número de refugiados a nivel mundial está descendiendo, los desplazados por causas ambientales, también denominados ecoemigrantes, están aumentando.

Habitualmente, al hablar de este tipo de emigrantes, tendemos a identificarlos con los desplazados por desastres naturales como terremotos o inundaciones. Sin embargo, son muchos los problemas ambientales que provocan desplazamientos de la población, desde la degradación de los suelos hasta las dificultades en el acceso al agua potable. O también el agotamiento de recursos naturales, como la pesca o la madera, de los que depende la supervivencia de determinados grupos de población.

Como algunos señalan «sabemos que (como consecuencia de las alteraciones provocadas por el cambio climático) la capacidad de carga de gran parte del planeta, es decir, la capacidad para proporcionar alimentos, agua y refugio a las poblaciones humanas se verá comprometida por el cambio climático. En la actualidad, el desafío consiste en comprender mejor cómo afecta el cambio climático a la distribución de la población para poder así desarrollar formas eficaces de tratar las posibles consecuencias de la migración forzada» (Brown, 2009).

El problema es que resulta complicado realizar una estimación de la población afectada por problemas relacionados con la degradación del medio y, más aún, del posible número de migrantes que se van a producir. Ya en 1990, el Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático (IPCC) indicaba que el mayor impacto del cambio climático podría producirse sobre la migración humana. El Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) señala que, sólo en África, podría haber 50 millones de «ecoemigrantes» o «refugiados medioambientales» en 2060. Pero la cifra más utilizada y extendida sobre la futura migración forzada por el clima es la estimación de Myers, que ha pronosticado que para 2050 podría haber hasta 200 millones de personas desplazadas por alteraciones de los sistemas monzónicos y otros sistemas de lluvias, por sequías de una gravedad y duración inusitadas, así como por la subida del nivel del mar y la inundación de los litorales. Se trata de una cifra preocupante, ya que supondría que, en esa fecha, una de cada 45 personas en el mundo se habría desplazado a consecuencia del cambio climático.

Aunque no exista consenso en el número de personas que se verán afectadas, muchos países ya se están preparando. Éste es el caso de Tuvalu, un país insular situado en el Océano Pacífico, que ya ha firmado un acuerdo con Nueva Zelanda para la relocalización de su población una vez que el país desaparezca debido al aumento del nivel del mar.

CASO DE ESTUDIO 8.2
¿Que significa el cambio climático para la gente?

La experiencia de Oxfam Internacional en más de 100 países demuestra que cientos de millones de personas ya están sufriendo las consecuencias de un clima que está cambiando rápidamente. En este informe, Oxfam ha querido unir las vòces de dos comunidades: los científicos que estudian el impacto del cambio climático y las personas que ya sufren sus efectos... Durante el

© Ediciones Pirámide

año 2009 se han celebrado numerosas «cumbres sobre el clima» en las que participan científicos, empresas y Gobiernos, pero no está prevista formalmente ninguna «cumbre popular»... Al presentar en este informe los relatos de las personas afectadas, Oxfam quiere contribuir modestamente a llenar el vacío entre la ciencia y la política.

«Nos acostamos la noche anterior y amanecimos rodeados de agua. Lo único que pudimos salvar fue el tejado de nuestra casa.»

Magdalena Mansilla, campesina de 51 años de la ciudad de Lambayong, Sultan Kudarat, en el sur de Filipinas.

«La Naturaleza ha empeorado mucho, las personas han ofendido a la Naturaleza. La primavera ahora empieza 2-3 semanas antes de lo que solía ser normal y es cada vez más dura; llueve o nieva todo el tiempo. El primer deshielo se produce a finales de abril, las primeras lluvias en mayo; nunca habíamos visto nada igual.»

Gregory Rykhtyn, poblado de Vankarem, Siberia, 2006.

«El nivel global del mar está subiendo, y lo está haciendo más rápido de lo esperado. Tenemos que analizar este riesgo honestamente, en lugar de tratar de quitarle importancia.»

Profesor Stefan Rahmstorf, Potsdam Institute for Climate Impact Research, 2009.

«Metimos a todos nuestros hijos en la canoa y remamos unos 25 kilómetros. No pudimos salvar nuestros cultivos, de manera que no tenemos nada para comer. No estamos comiendo nada.»

Mukelabai Liywalii, desplazada de su hogar por inundaciones, Zambia, 2009.

«Solíamos tener tres buenas lluvias. Ahora no tenemos ni dos. Ya no hay una estación húmeda, sólo una estación de huracanes. En cuanto la gente ve que se forman nubes, junta sus cosas y se marcha a las montañas.»

Gary Novamn, campesino, Gonaives, Haití, abril de 2009.

«El cambio climático es un multiplicador de riesgos y una de las mayores amenazas al desarrollo: el 53% de los desastres en África están relacionados con el clima, y un tercio de la población africana vive en regiones vulnerables a la sequía. De aquí a 2020 el rendimiento de la agricultura de secano en África podría descender en un 50%.»

Dra. Balgis Osman-Elasha, Higher Council for Environment and Natural Resources, Sudán, Copenhagen Science Conference, marzo de 2009.

«Los ricos siguen nadando en sus piscinas mientras nosotros nos morimos de sed (...) No tenemos instalaciones sanitarias. No puedo lavar a mis hijos. No puedo cocinar. No puedo limpiar el suelo. Y lo peor de todo es que casi no tenemos nada para beber.»

Graciela Martínez, madre de ocho hijos, Ciudad de México, abril de 2009.

«Lo podemos conseguir. Si fallamos, será culpa nuestra.»

Lord Nicholas Stern, ex economista jefe del Banco Mundial, 2009.

«Antes siempre nevaba en invierno y los inviernos eran más fríos. Pero los últimos tres años no ha nevado (...) Debería haber llovido entre octubre y enero del año pasado pero no llovió. Ahora las plantas se están muriendo.»

Binita Bikrar, habitante de la localidad de Kapala, Nepal, 2009.

«Actualmente, sólo aprovechamos la mitad de la producción agrícola teórica del mundo. Pero en 2050, con una población cerca de los 10.000 millones de personas, necesitaremos 20 gigatoneladas de productos agrícolas; en la actualidad sólo disponemos de 13 gigatoneladas. Para satisfacer la demanda, necesitamos un 20% más de área de cultivo y un 20% más de agua dulce.»

Dieter Gerten, Potsdam Institute for Climate Impact Research.

© Ediciones Pirámide

«Mientras que la subida de la temperatura fomentará el crecimiento de las plantas en las regiones más frías, en el trópico puede que llegue a impedir el crecimiento. Un estudio realizado durante dos décadas en parcelas de bosque tropical en Panamá y Malasia recientemente llegó a la conclusión de que si la temperatura local sube más de 1 grado centígrado el crecimiento de los árboles se reduce a la mitad.»

Fred Pearce, revista New Scientist.

FUENTE: Oxfam Internacional (2009): «Evidencia que duele. El cambio climático, la gente y la pobreza», Informe n.º 130.

ACTIVIDADES

Elaboración de informe
De Kyoto a Durban

En la Cumbre de la Tierra de 1992 se firmó un Acuerdo sobre el Cambio Climático con el fin de frenar la emisión de gases de efecto invernadero. A partir de dicha convención, se iniciaron nuevas negociaciones que culminan con la firma del Protocolo de Kyoto en 1997 con un plazo de compromiso de 2008 a 2012. Con el fin de dar continuidad al Protocolo de Kyoto se han celebrado una serie de reuniones: en 2007 la Cumbre de Bali, en 2009 la Cumbre sobre el Cambio Climático en Copenhague y en 2010 la Cumbre de Cancún. Y está prevista una nueva conferencia en 2011 que tendrá lugar en Durban.

Elabora un informe en el que se investigue la trayectoria seguida en estas negociaciones, con el fin de registrar los principales acuerdos y compromisos alcanzados, el nivel de cumplimiento de los mismos hasta la fecha y las principales dificultades que se han presentado para alcanzar consensos. Incorpora también un apartado que contemple el grado de implicación de la Unión Europea y de España con los objetivos sobre cambio climático, los tratados que se han firmado y los compromisos que se han asumido en el marco de los mismos.

Dada la relevancia alcanzada por el tema del cambio climático existe abundante documentación al respecto. Es importante consultar diferentes fuentes para poder reflejar y contrastar distintos argumentos.

1.2. La deforestación y degradación del suelo

Antes del comienzo de la agricultura, hace unos 10.000 años, los bosques cubrían casi dos tercios de la superficie terrestre del planeta. Hoy queda poco más de la mitad de esos bosques originales. Los datos facilitados por la Organización Mundial para la Agricultura y la Alimentación (FAO) en relación a la deforestación ponen de manifiesto de manera patente la gravedad de la situación: entre 1960 y 1995 se talaron

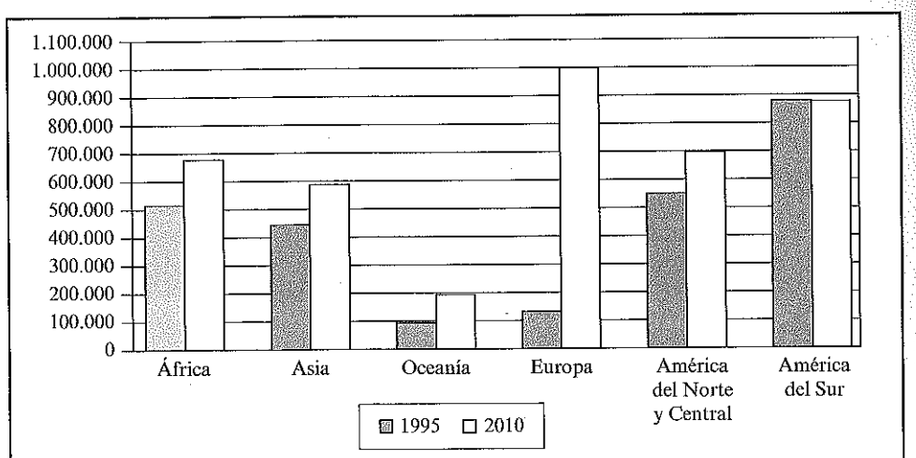
© Ediciones Pirámide

más de 5 millones de km^2 de bosques tropicales, una superficie equivalente a diez veces España; Asia perdió más del 30% de su superficie forestal, y tanto África como América Latina perdieron el 18%; también los bosques de Canadá, Estados Unidos y Chile han experimentado pérdidas muy altas. A pesar de tratarse de un fenómeno mundial, más de la mitad de la pérdida neta de bosques en los últimos años tuvo lugar en sólo siete países: Brasil, Indonesia, Congo (Zaire), Bolivia, México, Venezuela y Malasia.

a) ¿Por qué se produce la deforestación?

De acuerdo con Greenpeace, entre las causas fundamentales se encuentran el cambio del uso del suelo para actividades ganaderas y agrícolas, los incendios y enfermedades forestales y la tala incontrolada de árboles. También puede señalarse la presión que ejerce la creciente población en la demanda de recursos forestales, especialmente por lo que se refiere al aprovechamiento energético de la leña.

Sin embargo, y como podemos observar en el gráfico 8.2, parece que en los últimos años se ha registrado un cambio de tendencia. Por primera vez en mucho tiempo, el ritmo de destrucción de los bosques se ralentiza y la superficie forestal a nivel mundial empieza a recuperarse como consecuencia de la expansión natural de los bosques de algunas regiones y también de importantes esfuerzos a nivel mundial. En este sentido, los programas de repoblación forestal en algunos países europeos, China, India, Estados Unidos y Vietnam han añadido millones de nuevas hectáreas de árboles, mientras que países con elevadas tasas de deforestación, como Brasil e Indonesia, están frenando el ritmo de destrucción. Pero no debemos



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de «State of the forest» FAO.

Gráfico 8.2. Total superficie forestal (1995 y 2010) (en miles de hectáreas).

© Ediciones Pirámide

olvidar que muchas hectáreas de bosques primarios (que nunca han sido distorsionados por la mano del hombre) continúan desapareciendo cada año y, además, los resultados difieren enormemente de unas regiones a otras, registrándose avances importantes en Europa y muy escasos en regiones como África o América del Sur.

b) Consecuencias de la deforestación

Una cuestión de relevancia en relación a esta situación es: ¿por qué la deforestación se considera un grave problema? La respuesta es que los bosques desempeñan funciones vitales.

- En primer lugar, *influyen en las pautas climatológicas y regulan los ciclos del agua* reduciendo los riesgos de desastres naturales como las inundaciones y sequías. Su papel aquí se debe en gran medida a su capacidad para la evapo-transpiración de agua a través de sus hojas, vapor que asciende y se condensa para después precipitarse en forma de lluvia.
- En segundo lugar, *contribuyen al mantenimiento de los suelos,* proporcionando nutrientes que mejoran la calidad de los mismos. Por ello, la deforestación supone el empobrecimiento y erosión del suelo agravando así el cambio climático. Éste es el caso del desierto de Harrapan (Pakistán). Inicialmente era una zona rica en bosques, pero, con el tiempo, los ganaderos que necesitaban pastos para sus rebaños fueron talando los árboles haciendo que cambiara el régimen de lluvias. Finalmente, las lluvias cesaron y el área se volvió árida convirtiéndose en un semidesierto, capaz de mantener tan sólo a una pequeña parte de las personas y especies que antes vivían del bosque.
- En tercer lugar, una de las funciones de mayor relevancia es la de *proporcionar un hábitat que sirve como soporte de la diversidad biológica,* ya que el 80% de las especies terrestres dependen de los bosques.
- En cuarto lugar, *juegan un papel fundamental en la vida y en la economía de numerosas comunidades.* En este sentido, y de acuerdo con los datos de Naciones Unidas, más de 1.600 millones de personas en todo el mundo dependen de los recursos forestales para su supervivencia. Asimismo, abastecen a las comunidades rurales de diversos productos, como madera, alimentos, combustible, forrajes, fibras o fertilizantes orgánicos, lo que se traduce en un importante valor económico: el comercio de productos forestales alcanzó un valor total de 327.000 millones de dolares en 2004, lo que representa cerca del 4% del comercio global de mercancías.
- Finalmente, una cuestión que despierta un gran interés en la actualidad: *el carácter de retroalimentación de la deforestación en relación con el cambio climático*[5], por cuanto se considera al mismo tiempo causa y resultado del

[5] Para conocer mejor las conexiones entre deforestación y cambio climático, consultar Naciones Unidas (2009): «Forests: the Green and REDD of Climate Change», *Policy Brief,* n.º 16, abril.

© Ediciones Pirámide

mismo. Es una consecuencia porque, al provocar un aumento de las inundaciones, sequías más intensas y prolongadas y mayor riesgo de incendios, el cambio climático tiene un impacto negativo en la conservación de las superficies boscosas. Pero también es una causa, ya que la deforestación contribuye al cambio climático emitiendo dióxido de carbono a la atmósfera[6]. De esta forma, la deforestación genera casi una quinta parte de las emisiones de gases de efecto invernadero, una cantidad mayor que la provocada por el sector mundial del transporte.

1.3. La pérdida de biodiversidad

La biodiversidad es un término que procede de diversidad biológica y hace referencia a la amplia variedad de especies de seres vivos que integran los diferentes ecosistemas. Se desconoce exactamente el número de especies que habitan el planeta: según el World Wildlife Fund (WWF), se sitúa entre 5 y 30 millones, si bien los autores más optimistas estiman que superan los 100 millones.

RECUADRO
¿Cuántas especies pueblan la Tierra?

El ser humano tiende a clasificar y medir todo lo que le rodea. Por ejemplo, sabemos que en nuestra galaxia, la Vía Láctea, hay aproximadamente cien mil millones de estrellas. Sin embargo, no sabemos cuántas especies pueblan la Tierra. Las estimaciones varían entre 2 y 100 millones, aunque en la actualidad sólo un millón y medio de especies están clasificadas y tienen un nombre. Las estimaciones se revisan continuamente porque nuevas especies están siendo aún descubiertas. De acuerdo con un estudio[7] publicado a principios de la década de los noventa, unas tres especies de pájaros se encuentran cada año, se estima que el 40% de los peces en América del Sur no han sido aún clasificados y que un solo metro cuadrado de bosque templado puede contener 200.000 ácaros y miles de otros invertebrados.

Sin embargo, esta enorme riqueza biológica está en peligro. Un gran número de especies han desaparecido en las últimas décadas y otras pueden hacerlo en un futuro cercano. Muchos de nosotros conocemos este problema debido a la disminución de animales tan carismáticos como el oso panda o las ballenas. Pero no son los únicos que se enfrentan a esta situación, el peligro de extinción afecta en la actualidad a más de 30.000 especies de plantas y 5.000 especies animales. El problema

[6] Con la fotosíntesis, árboles y plantas descomponen el dióxido de carbono, liberando oxígeno y absorbiendo carbono. Por este motivo, los bosques actúan como enormes «sumideros» o depósitos de carbono. Por ejemplo, los bosques tropicales cubren tan sólo el 7% de la superficie terrestre, pero acumulan el 40% de todo el carbono del planeta. Y cuando se deterioran o destruyen, como sucede en caso de incendios o tala de árboles, liberan CO_2 a la atmósfera.

[7] World Resources Institute y otros (1992).

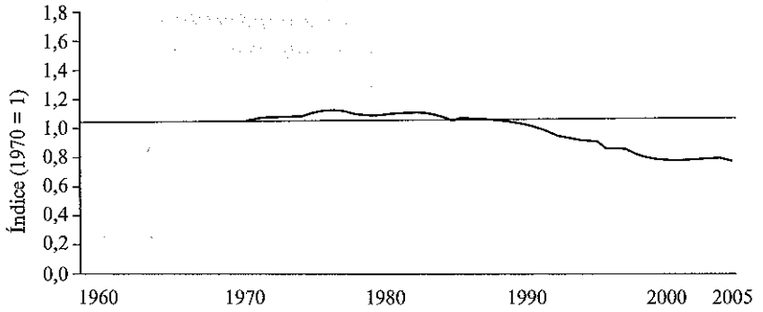
© Ediciones Pirámide

reviste especial gravedad porque la mayoría de los científicos e investigadores coinciden en que, si bien la pérdida de especies es un fenómeno natural que siempre ha ocurrido, el ritmo de extinción se ha acelerado de forma espectacular como resultado de la actividad humana. Según un reciente informe del PNUMA, las especies se están extinguiendo a un ritmo cien veces más rápido que el que se conoce como su ritmo natural. En esta misma línea, estudios del WWF prevén que, de seguir las tendencias actuales, el número de especies en peligro de extinción se elevará a 34.000 plantas y 5.200 especies animales. Ante estos datos, algunos hablan ya incluso de una sexta extinción masiva, la primera que se produciría en la Tierra desde la desaparición de los dinosaurios hace 65 millones de años. Los cinco períodos de desapariciones masivas anteriores fueron provocados en todos los casos por causas físicas (caída de meteoritos, glaciaciones, etc.), mientras que en la desaparición actual de especies es el hombre quien ha disparado el proceso de extinción.

RECUADRO
El Índice Planeta Vivo

«El Índice Planeta Vivo está diseñado para realizar un seguimiento del estado de la biodiversidad mundial que registra las tendencias en el tiempo de un gran número de poblaciones de especies. El índice se basa en las tendencias de casi 5.000 poblaciones de 1.686 especies de mamíferos, aves, reptiles, anfibios y peces en todo el mundo. Posteriormente se promedian los cambios en la población de cada especie y se presentan en relación con 1970, año al que se le asigna el valor 1. En los últimos 35 años el índice ha descendido un 30%. Lo que quiere decir que, en un período muy corto, hemos perdido casi la tercera parte de la riqueza biológica y de los recursos naturales de nuestro planeta.»

World Wildlife Fund (2008).



FUENTE: Informe Planeta Vivo 2008.

Gráfico 8.3. Índice Planeta Vivo (1970-2005).

© Ediciones Pirámide

a) ¿Por qué se está perdiendo la diversidad biológica?

Al analizar las causas de la pérdida de biodiversidad, encontramos importantes conexiones con otros problemas ambientales ya analizados anteriormente, como la deforestación y el cambio climático. En este sentido, uno de los factores explicativos de la pérdida de especies es la desaparición o degradación de hábitats esenciales. Por ejemplo, como hemos visto en el apartado anterior, casi la mitad de los bosques originales del mundo ya no existen y también han sido destruidos el 10% de los arrecifes de coral. Por otra parte, el cambio climático está considerado como la mayor amenaza para la biodiversidad. La razón es que el calentamiento mundial ya está cambiando numerosos hábitats y una elevación de la temperatura puede tener graves consecuencias para muchas especies. Otros factores que contribuyen a la pérdida de biodiversidad son la sobreexplotación de especies terrestres y acuáticas, la contaminación del agua y los suelos (lluvia ácida, pesticidas, vertidos de petróleo...) y las especies foráneas invasoras.

b) Consecuencias de la pérdida de biodiversidad

Finalmente, debemos plantearnos por qué es tan importante conservar la diversidad biológica existente. Según WWF, la enorme variedad de especies es esencial para la humanidad, ya que:

— *Proporciona bienes y servicios de los que dependemos* y que serían muy costosos o imposibles de reemplazar. Así, nuestro entorno suministra productos tales como combustibles, maderas, fibras, materiales de construcción y medicinas, que sirven de base a sectores tan diversos como la construcción o las industrias cosmética, farmacéutica y papelera.

— *Juega un papel esencial en la agricultura* a través de sus funciones de polinización de las plantas, renovación de la fertilidad del suelo y control de plagas y enfermedades.

— *Desempeña funciones ecológicas esenciales* como la purificación del agua y el aire y la moderación de las inundaciones y sequías.

— *Tiene un importante valor cultural y espiritual* en sí misma.

En conclusión, y como se señala en el Convenio sobre Biodiversidad firmado a principios de la década de los noventa, la extinción de especies es irreversible y representa una amenaza para nuestro bienestar por las importantes funciones que desempeña para el sostenimiento de la vida humana. Pero no sólo estamos atentando contra el bienestar de nuestra generación; causar la extinción de otras formas de vida también supone privar a las generaciones futuras de opciones para su supervivencia y desarrollo.

© Ediciones Pirámide

1.4. La disponibilidad de agua

Un primer problema que se plantea en relación con el agua es su escasez. A pesar de tratarse de un recurso renovable gracias a su ciclo natural, la oferta de agua es limitada: en algunas ocasiones se encuentra en lugares de difícil acceso y no puede ser utilizada y en otras ocasiones se encuentra en caudales de crecidas incontrolables. Por otra parte, aunque a nivel global exista suficiente agua para cubrir las necesidades humanas, su distribución es muy desigual. Así, países como Brasil y Canadá tienen mucha más agua de la que pueden usar, mientras que Yemen o Kenia disponen de mucha menos de la que necesitan.

Esto significa que una importante parte de la población mundial se está viendo afectada por la escasez de agua y los datos indican que este problema no hará sino agravarse en el futuro. Según el PNUD, en la actualidad, alrededor de 700 millones de personas en 43 países viven por debajo del umbral de estrés de agua, siendo Oriente Medio y África subsahariana las regiones más afectadas. Y las previsiones del PNUMA indican que, de seguir las tendencias actuales, 1.800 millones de personas en todo el mundo estarán viviendo en 2025 en países o regiones con una escasez de agua total, y dos tercios de la población mundial podrían sufrir estrés hídrico[8].

Pero debemos considerar que los problemas que afectan al agua no tienen que ver exclusivamente con la escasez de este recurso, sino también con la contaminación y degradación de su calidad debido la utilización de pesticidas y a los vertidos industriales. Las evidencias se suceden en todo el mundo: desde el río Yamuna en Nueva Delhi, en el que se vierten diariamente 200 millones de litros de agua residual sin tratar y 20 millones de desechos, hasta el río Tiete en Brasil, que se encuentra contaminado de forma crónica con altas concentraciones de plomo, cadmio y otros metales pesados.

a) ¿Por qué existen dificultades en el acceso al agua potable?

El problema de la disponibilidad de agua potable responde, entre otras causas, al aumento del consumo para atender las necesidades de una población cada vez mayor. Este crecimiento demográfico, unido a mayores niveles de ingreso, aumenta la demanda de agua para la producción de alimentos. Así, la agricultura, que en la actualidad ya consume la mayor parte de los recursos hídricos del mundo, tendrá que alimentar según las estimaciones del PNUD a 2.400 millones de personas más en 2050. A esto hay que añadir el aumento de la demanda derivada del crecimiento de la producción industrial y de la urbanización.

Otro factor que cobra cada vez más importancia a la hora de explicar el problema del agua es el cambio climático. En este sentido, la disponibilidad de agua tam-

[8] Generalmente se acepta que el umbral nacional para atender las necesidades de agua para la agricultura, industria, energía y otros es 1.700 m^3 por persona. Por debajo de los 1.000 m^3 estaríamos en situación de estrés hídrico, y menos de 500 m^3 supondría una situación de escasez absoluta (PNUD, 2006).

© Ediciones Pirámide

bién se ve influenciada por los cambios en la temperatura y los ciclos de los flujos de agua. Por ejemplo, según las proyecciones del Panel Intergubernamental para el Cambio Climático (IPCC), se ha producido una disminución del 30% o más en la escorrentía del agua de lluvia para grandes franjas del mundo en desarrollo y también una mayor escasez de agua como resultado del aumento en la evaporación.

b) Consecuencias de la escasez y contaminación del agua

Como hemos podido observar, las tendencias indican que en el futuro, los problemas no harán sino agravarse. De hecho, muchos hablan de la subida de precios del agua derivada de su creciente demanda y limitada oferta, así como de los conflictos entre países por un recurso preciado y escaso. Pero no es necesario trasladarse al futuro, hoy la escasez y degradación de las aguas ya están teniendo graves consecuencias.

— En primer lugar, *tienen un impacto negativo sobre la salud humana,* ya que es una de las principales causas de la mortalidad infantil, destruyendo más vidas que cualquier guerra. El vínculo entre el elevado porcentaje de mortalidad infantil en los PED y la calidad del agua es muy claro[9]: los 5.000 millones de casos de diarrea que se registran cada año en niños que viven en estos países. Pero las dificultades para acceder al agua potable no sólo afectan a los niños. En cualquier momento dado, cerca de la mitad de los habitantes de PED padece una o varias de las principales enfermedades asociadas al suministro inadecuado de agua.

— En segundo lugar, *la escasez y contaminación del agua también intensifican las desigualdades,* tanto entre países como en el interior de los mismos. Especialmente las desigualdades de género, por ser las mujeres y niñas las responsables de buscar agua (en las zonas rurales de algunos países africanos, como Senegal y Mozambique, las mujeres dedican a la recolección de agua entre 15 y 17 horas semanales).

— En tercer lugar, *la degradación de la calidad de las aguas afecta a los ecosistemas acuáticos,* que no pueden continuar proporcionando diversos servicios, entre ellos el suministro de alimentos. De hecho, ya se observa una disminución de la pesca tanto marina como de agua dulce en todo el mundo.

— Finalmente, tiene *un impacto negativo en la actividad económica y* los niveles de ingreso por las dificultades en la disponibilidad de agua como insumo productivo y por las pérdidas de productividad vinculadas con el déficit de agua.

[9] En uno de sus informes, el PNUD planteaba la pregunta ¿en qué porcentaje se reduciría la probabilidad de muerte infantil si se produjera el cambio de una fuente de agua y saneamiento no mejorados a una fuente de agua mejorada? Los resultados hablan por sí solos: en Uganda se reduce en un 23% el riesgo de mortalidad infantil y en Egipto en un 57% (PNUD. *Informe sobre el desarrollo humano 2006).*

© Ediciones Pirámide

El análisis de las consecuencias de la problemática del agua permite entender por qué el acceso al agua dulce, así como la conservación de los ecosistemas acuáticos, se han convertido en cuestiones fundamentales para el desarrollo humano.

1.5. El agotamiento de los recursos naturales

Definir con precisión qué se entiende por recurso natural no resulta sencillo. Normalmente, nos referimos a todo componente de la naturaleza susceptible de ser aprovechado en su estado natural por el ser humano para satisfacer sus necesidades. A lo que hay que añadir que la idea de recurso suele llevar asociada la de limitación, la de algo que es valioso pero que no está al alcance de todos. En este sentido, la OMC, por ejemplo, alude en su definición a los «materiales existentes en el entorno natural escasos y económicamente útiles en la producción o el consumo, ya sea en estado bruto o tras haber sido sometidos a un mínimo proceso de elaboración»[10]. La lista de recursos que cumplen estos requisitos es larga, siendo los más representativos el aire, el agua, el suelo, la masa forestal, la biodiversidad y los combustibles fósiles.

Los recursos naturales poseen un valor ambiental intrínseco, pero la mayoría representa al mismo tiempo una fuente de riqueza económica. De ahí que los problemas de escasez y de agotamiento que, como hemos podido comprobar en anteriores epígrafes, afectan a muchos de ellos constituyen en la actualidad una preocupación de primer orden, tanto a nivel ambiental como económico y social. De hecho, ya en la Cumbre de la Tierra se alertó de que el consumo de algunos recursos clave superaba en un 25% las posibilidades de recuperación del planeta. Y como veremos más adelante, la situación no ha mejorado: en 2005, la humanidad utilizó un 30% más recursos de los que la naturaleza puede regenerar en un año y en 2009 el porcentaje fue un 40% superior.

a) ¿Por qué muchos recursos naturales se están agotando?

Cada uno de los recursos naturales que existen en el planeta presenta una problemática propia, aunque muchos factores se entrecruzan entre sí. Por ejemplo, la pérdida de biodiversidad va ligada a la desaparición de masa forestal y a la contaminación del agua de ríos y mares, mientras que la escasez de agua está conectada con el cambio climático y la deforestación. Sin embargo, existen algunas razones comunes a la hora de explicar el peligro de agotamiento de los recursos:

[10] «Obsérvese el calificativo "económicamente útiles" en esta definición. Por ejemplo, el agua de mar es una sustancia natural que cubre gran parte de la superficie terrestre, pero su valor intrínseco o directo para el consumo o la producción son limitados. Los bienes deben ser también escasos desde el punto de vista económico para calificarlos como recursos naturales, pues de otro modo se podrían consumir sin limitaciones y sin costo para uno mismo o para los demás» (OMC, 2010).

© Ediciones Pirámide

— *El precio de los recursos naturales es inexistente o inferior a su valor.* Muchos recursos, como el aire, el agua, los bosques o la biodiversidad, a pesar de desempeñar funciones vitales, carecen de precio o tienen un precio de mercado muy por debajo de su valor real (véase caso de estudio 8.3). Esto lleva a la sobreexplotación y degradación, ya que los agentes económicos actúan como si estos recursos no tuvieran valor. Ejemplos de esta situación son la tala incontrolada de árboles, la contaminación de los ríos y la sobreexplotación de la pesca.
— *Un gran número de recursos naturales no tienen reglas de acceso bien definidas.* Es la conocida «tragedia de los comunes» planteada por Hardin en los años sesenta que hace referencia a que la ausencia de derechos de propiedad sobre un recurso común da como resultado el agotamiento del mismo. La tragedia de los comunes se utilizó inicialmente para explicar el caso del sobrepastoreo en tierras de propiedad pública, pero el concepto se puede aplicar también a otros recursos naturales como los bosques o el agua de los ríos y mares.
— *El ritmo de utilización excede su capacidad de regeneración en el caso de recursos renovables.* Un recurso es renovable si su stock puede regenerarse mediante procesos naturales, como es el caso de la madera que se extrae de un bosque o el agua de un acuífero. El problema está en que pueden agotarse si su uso no permite la renovación del recurso.
— *Agotamiento de recursos no renovables.* Un recurso es no renovable si su stock no se regenera por medios naturales, como es el caso de los suelos agrícolas y los combustibles fósiles. El agotamiento de los recursos energéticos fósiles constituye uno de los ejemplos más claros. No es fácil estimar cuánto tiempo podremos seguir disponiendo de petróleo, carbón o gas natural, ya que, tanto las reservas como el consumo están sujetas a variación. Pero lo cierto es que se trata de recursos no renovables y su progresivo agotamiento supone un encarecimiento de los mismos.
— *La mayoría de los recursos se reparten de forma desigual,* por lo que, aunque algunos no presenten indicios de agotamiento o escasez a nivel global, sí generan problemas en determinados lugares. Por ejemplo, muchos países tienen excedentes de agua mientras otros sufren estrés hídrico, y casi el 90% de las reservas mundiales de petróleo se concentran en tan sólo 15 países.

b) Consecuencias del agotamiento de recursos naturales

Los recursos naturales son indispensables para el funcionamiento de las economías y el mantenimiento de los niveles de vida, por lo que «no es exagerado afirmar que la forma en que el mundo gestione sus recursos naturales determinará en gran medida la sostenibilidad de la economía»[11]. Su agotamiento pone en

[11] OMC (2010).

© Ediciones Pirámide

peligro funciones vitales, como hemos visto en los epígrafes dedicados a recursos como el agua, la biodiversidad o los bosques. En términos más generales podemos decir que:

— *Son insumos primarios* para la producción de productos manufacturados. Por ejemplo, los automóviles tienen entre sus componentes mineral de hierro, los muebles están fabricados con madera y los alimentos se obtienen a partir de la tierra y el agua.
— *Proporcionan la energía necesaria* para el transporte de personas y mercancías, para hacer funcionar las industrias y para dar luz y calor.
— *Tienen un valor ambiental intrínseco* y una parte de ellos como los bosques y océanos son un hábitat para la fauna silvestre y las especies vegetales.
— *Generan riqueza y empleo,* ya que gran parte de las actividades de producción implican el uso y transformación de recursos naturales, y casi la mitad de los puestos de trabajo del mundo se generan en sectores ligados a recursos naturales (agricultura, pesca o minería, por ejemplo).

CASO DE ESTUDIO 8.3
¿Cuánto vale el medio ambiente?

En el análisis de los problemas ambientales realizado en el primer apartado hemos tenido ocasión de comprobar que la mano del hombre se encuentra detrás de la mayor parte de situaciones en las que se produce una degradación del entorno. La razón fundamental por la que el comportamiento de las personas, bien sea como consumidores, bien sea como productores, conduce a este resultado es que el medio ambiente no es valorado adecuadamente. Así, por un lado, nos encontramos con un sistema económico organizado en torno a las actividades de producción y consumo en el que no se tiene en cuenta el papel que desempeña el medio. Y, por otro lado, nos movemos en un mercado en el que las decisiones de los agentes económicos vienen determinadas por los precios, y los bienes ambientales rara vez alcanzan un precio acorde con su verdadero valor.

En relación a la primera de las cuestiones, el medio ambiente desempeña un papel clave en el sistema económico, pudiendo señalarse importantes interacciones entre ambos. Así, el medio es una fuente de recursos naturales para la producción, desde la madera para producir muebles o la tierra en la producción agrícola hasta los recursos energéticos. También proporciona bienes naturales que son demandados por la sociedad desde el disfrute de bosques y playas hasta la calidad del aire que respiramos. Y finalmente, el medio ambiente actúa como depósito de desechos recibiendo toda clase de residuos resultantes de las actividades de productores y consumidores. Sin embargo, estas interacciones han sido frecuentemente olvidadas, en gran medida por la idea generalizada de que el medio ambiente es una fuente inagotable de recursos y posee una capacidad ilimitada para absorber residuos. Pero los graves problemas ambientales a los que nos enfrentamos constituyen una dolorosa prueba de lo equivocada que resulta en la actualidad esta creencia y de la necesidad de cambiar estos planteamientos.

En relación a la segunda cuestión, deberíamos estimar un precio acorde con el valor real de los bienes ambientales. Sin embargo, calcular

© Ediciones Pirámide

el valor económico de los bienes ambientales es enormemente difícil, porque, como señalan los expertos, el valor total sería la suma de tres valores: por un lado, el valor de consumo, asociado a la satisfacción que produce el consumo del bien ambiental que estamos valorando; por otro lado, el valor de opción, que es el precio adicional que estaría dispuesto a pagar el consumidor para asegurar la disponibilidad del bien ambiental a valorar en el futuro, y, finalmente, el valor de existencia, que es el valor intrínseco que posee un bien ambiental sólo por el hecho de existir.

La carencia de precio de los bienes ambientales o la inadecuación del mismo responde, de acuerdo con Azqueta[11], a tres situaciones: externalidades, bienes públicos y bienes comunes. Las externalidades surgen cuando el comportamiento de un agente económico afecta al bienestar de otro sin que este último haya elegido esta modificación y sin que exista un precio o contraprestación que lo compense. Por ejemplo, una industria química vierte sus residuos contaminantes a un río perjudicando a los agricultores de la zona sin pagar nada por ello. Los bienes públicos se caracterizan por su carácter no excluyente (si ese bien se ofrece a una persona cualquiera, se ofrece a todas las demás) y por la no rivalidad en el consumo (si una persona consume el bien público en cuestión, no impide que otras personas también lo consuman). Finalmente, los recursos naturales comunes y de libre acceso también plantean el problema de la ausencia de precio. Por ejemplo, los pescadores no pagan por pescar en alta mar o los ganaderos por dar de beber al ganado en un río.

El hecho de que muchos de los bienes ambientales compartan estas características explica en gran medida que, en muchos casos, carezcan de precio y, en otros muchos, su precio sea muy inferior a su valor verdadero. De ahí que consumidores y productores adopten sus decisiones y se comporten como si, efectivamente, estos bienes no tuvieran valor. Y ello conduce a la sobreexplotación y despilfarro de recursos y, en definitiva, a la degradación de nuestro entorno.

ACTIVIDADES

Comprensión e investigación
El valor económico del medio ambiente

Elige uno de los problemas ambientales analizados en este apartado u otro problema de degradación del medio que consideres interesante y realiza un estudio del mismo desde la perspectiva del valor económico que hemos comentado en el caso de estudio 8.3.

Para ello trata de considerar si en el marco de este problema se produce una ausencia de precio de mercado derivada de la generación de externalidades, esto es, efectos externos no deseados por los que no se paga ninguna compensación, o de la consideración de determinados bienes ambientales

[12] Azqueta, D. (2002).

© Ediciones Pirámide

o bienes comunes de libre acceso, lo que puede llevar a problemas de despilfarro y sobreexplotación de recursos.

Investiga acerca de posibles casos reales que puedan servir de ejemplos concretos relacionados con el problema elegido.

Cálculo e interpretación de datos
Variables ambientales

En la dirección del Banco Mundial, http://www.worldbank.org, puedes buscar en temas o materias medio ambiente y encontrarás información estadística para todas las regiones del mundo sobre diferentes variables medioambientales relativas a las causas y consecuencias de los problemas de cambio climático, deforestación, biodiversidad y disponibilidad de agua que hemos comentado en este apartado.

Entre estas variables se encuentran las emisiones de CO_2, el uso de combustibles renovables, los porcentajes de tierra agrícola y forestal, las especies de pájaros conocidas y amenazadas y el porcentaje de población con acceso a agua potable.

A partir de estos datos, elabora un cuadro que recoja los datos de diferentes variables por regiones en 2000 y 2007, analiza la evolución registrada en ese período y comenta los resultados obtenidos a la luz de los contenidos de este apartado.

2. LAS CAUSAS DEL DETERIORO AMBIENTAL

Un reciente informe del PNUMA[13] señala que los cambios ambientales y sus efectos sobre el bienestar humano son provocados por diversas fuerzas motrices y presiones, entre las que destacan los cambios demográficos, el crecimiento económico, la expansión del comercio y el consumo de energía. También existen otros factores que influyen en el deterioro ambiental, pero cuyos impactos son de diverso signo. Por ejemplo, la ciencia y la tecnología pueden calificarse como causa de la degradación del entorno en el sentido de que su difusión ha ido ligada a una creciente actividad industrial causante de la emisión de contaminantes y residuos. Sin embargo, también se pueden considerar parte de la solución por cuanto algunas innovaciones tecnológicas han contribuido a reducir los niveles de contaminación, como es el caso de la potabilización de aguas y saneamiento o las energías alternativas.

[13] PNUMA (2008).

© Ediciones Pirámide

2.1. La presión demográfica

El crecimiento demográfico está considerado como una importante fuerza motriz del deterioro ambiental, debido, por una parte, al consumo de recursos naturales, y por otra, a la generación de residuos por parte de la población.

a) El aumento de la demanda de recursos naturales

El consumo de recursos naturales, como alimentos, agua o energía, ha aumentado de manera significativa en las últimas décadas como consecuencia del crecimiento demográfico. Como ya estudiamos en el capítulo dedicado a los flujos migratorios, la población mundial ha mantenido una tendencia creciente a lo largo del tiempo, si bien es cierto que en las últimas décadas su ritmo de crecimiento se ha ralentizado, pasando del 1,5% anual entre 1980 y 2002 a una previsión del 1% para el período 2002-2015. También vimos en el capítulo sobre desarrollo que estas cifras globales esconden importantes diferencias entre PD, con un crecimiento de un 0,3% anual, y PED, con un 1,8%. Así, en regiones como África o Asia las previsiones indican que la población continuará aumentando a un ritmo bastante elevado, mientras que en regiones como Europa o América del Norte la población tiende a estabilizarse.

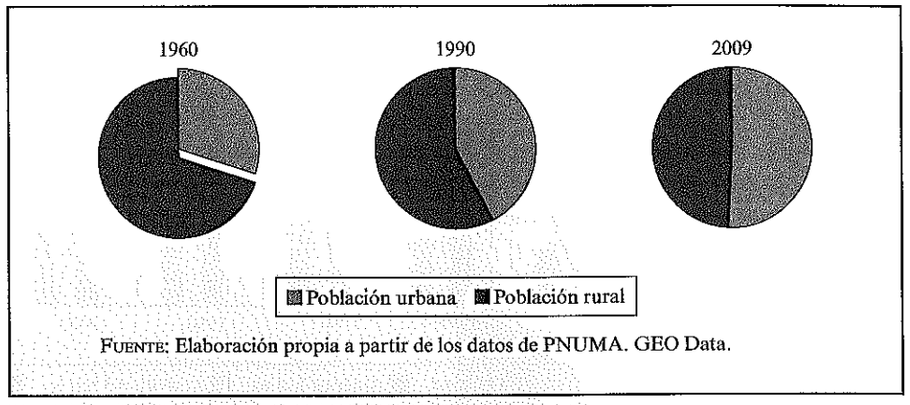
b) La generación de residuos y el fenómeno de urbanización

Pero la presión demográfica sobre el medio no se deriva únicamente de la creciente demanda de recursos naturales, sino también de la generación de residuos, especialmente en zonas urbanas en las que el grado de concentración de la población es más elevado. En este contexto, cobra una gran relevancia el creciente fenómeno de urbanización registrado en todo el mundo como consecuencia del éxodo rural. Fenómeno que ha hecho que la población urbana pasara de representar el 30% de la población mundial en 1960 al 51% en 2009, y que la proyección realizada por UN-HABITAT[14] (Programa de Naciones Unidas para los Asentamientos Humanos) la sitúen en el 60% para 2030.

Este proceso de urbanización está dando lugar a una expansión descontrolada de las ciudades que se traduce en el incremento de barrios marginales, especialmente en regiones en desarrollo. Así, África subsahariana tiene el mayor porcentaje de población urbana viviendo en este tipo de barrios (un promedio de 71.8%), y en términos absolutos, el este y sur de Asia conforman cerca del 50% de los 1.000 millones de personas que viven en zonas marginales en todo el mundo.

[14] El-Sioufi, M. (2009).

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de PNUMA. GEO Data.

Gráfico 8.4. Tendencias de la población rural y urbana (1960-2009).

La interrelación del fenómeno de urbanización con el entorno se produce en ambas direcciones:

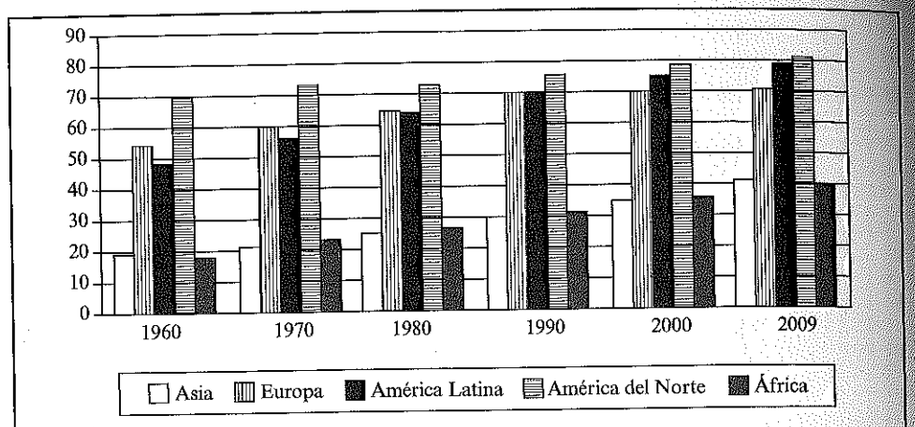
- Por una parte, estos barrios, formados por construcciones de gran fragilidad, se sitúan junto a playas susceptibles de ser inundadas, sobre barrancos tendentes a deslizamientos de tierra o cerca de áreas contaminadas, lo que los convierte en potenciales objetivos de desastres ambientales.
- Por otra parte, contribuyen a degradar el entorno porque se trata de barrios que carecen de sistemas de saneamiento adecuados, con lo que aumentan los vertidos descontrolados y, con ellos, la contaminación del suelo y el agua. Por ejemplo, las zonas urbanas costeras generan un gran volumen de desechos que provocan la contaminación de las aguas mar adentro, propiciando así la aparición de zonas muertas[15]. Las ciudades son también las principales fuentes de contaminación del aire, siendo responsables del 72% de la demanda de combustibles fósiles considerados como los principales causantes de la emisión de gases invernadero (Banco Mundial, 2007[16]).

[15] Se trata de áreas de agua con una concentración baja o nula de oxígeno disuelto en las que los peces no pueden sobrevivir y los ecosistemas acuáticos quedan destruidos. De acuerdo con el PNUMA, las zonas muertas son un problema emergente en Asia, África y Sudamérica, pero se pueden encontrar en todo el mundo y continúan extendiéndose con el crecimiento demográfico y la creciente industrialización y urbanización.

[16] Banco Mundial (2007).

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS



FUENTE: Elaboración propia a partir de datos del PNUMA. *Global Environment Outlook.*

Gráfico 8.5. Tendencias de la urbanización por regiones (1960-2009) (porcentaje de población urbana).

En resumen, podemos afirmar que los cambios en los modelos demográficos, debido al crecimiento de la población y a su distribución, alteran la presión de la población sobre el medio, ya que se modifica la utilización de las tierras, la demanda de recursos como alimentos y agua, así como el volumen de residuos. Pero, como vimos en el primer apartado, también la degradación del entorno influye en los modelos demográficos, ya que problemas ambientales como el cambio climático, la contaminación del agua o las alteraciones de determinados hábitats se encuentran en numerosas ocasiones en la raíz de procesos migratorios forzosos.

2.2. El modelo de crecimiento económico

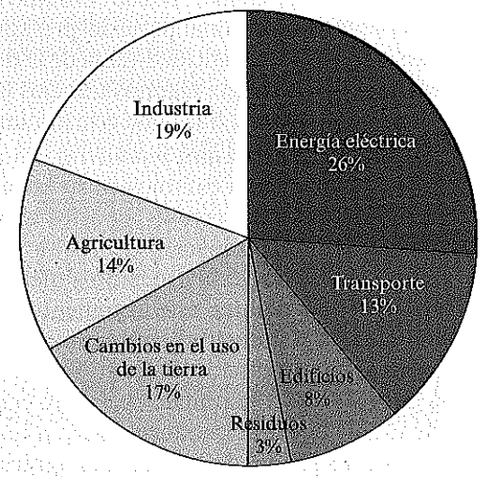
a) El impacto del crecimiento económico sobre el medio ambiente

Con la excepción de algunas etapas de recesión, los niveles de crecimiento económico a nivel mundial han venido aumentando a lo largo de las últimas décadas. El aumento de la producción ligado a mayores tasas de crecimiento económico ha estado asociado a su vez a niveles más altos de industrialización y de consumo de energía, que en un 80% se ha cubierto con combustibles fósiles. Como resultado de esta ecuación, en el siglo XX, la actividad económica ha crecido 20 veces, la producción industrial se ha multiplicado por 50 y el consumo de combustibles fósiles es 30 veces mayor.

Estos datos ponen de manifiesto una de las principales conexiones entre crecimiento económico y degradación ambiental. Así, por ejemplo, las actividades

© Ediciones Pirámide

industriales se encuentran entre las principales fuentes de emisión de gases contaminantes, mientras que las actividades agrícolas y forestales constituyen el origen de diversos problemas relacionados con la degradación de los suelos. Los modelos de producción y consumo actuales conllevan una demanda, en muchos casos insostenible, de recursos naturales. Pero, además, generan emisiones y residuos contaminantes que en gran parte no pueden ser absorbidos por el medio, degradando así la calidad del aire, agua y suelos. El siguiente gráfico es una buena muestra de ello.



FUENTE: Elaboración propia con datos del Panel Intergubernamental para el Cambio Climático (IPCC) 2007.

Gráfico 8.6. Emisiones de CO_2 por sector (2005).

En este contexto, no es de extrañar que numerosos trabajos y estudios empíricos refuercen la idea, cada vez más extendida, de que el crecimiento económico y los modelos de producción y consumo actuales tienen un impacto negativo en el deterioro ambiental.

b) La hipótesis de la curva de Kuznets ambiental

Sin embargo, Kuznets encontró evidencias de que la relación entre crecimiento económico y deterioro del medio no es lineal, es decir, que a medida que crece la renta per cápita, los niveles de degradación medioambiental van aumentando hasta llegar a un punto máximo a partir del cual la tendencia se invierte. Plantea, por tanto, una relación en forma de U invertida entre la degradación del medio

© Ediciones Pirámide

ambiente y el crecimiento económico conocida como curva de Kuznets ambiental. ¿Cuáles son las razones de que la relación entre degradación ambiente y crecimiento económico siga esta pauta? Es decir, ¿qué es lo que se modifica cuando aumenta la renta que justifique un menor deterioro del entorno? Trataremos de recoger aquí los argumentos y explicaciones más usuales[17]:

a) *Cambios en la demanda de calidad ambiental.* Al alcanzarse un nivel de renta superior, las preferencias de los consumidores cambian aumentando su demanda de calidad ambiental, considerada como un bien de lujo. Lo que tendría su reflejo en patrones de consumo más sostenibles y un mayor apoyo de la población a destinar parte del presupuesto a políticas ambientales. Esto significaría que la elasticidad-renta de la demanda ambiental es superior a la unidad y, sin embargo, algunos trabajos han encontrado elasticidades inferiores a uno, lo cual hace que este argumento genere importantes críticas.

b) *Cambios en la estructura productiva.* Al aumentar el nivel de ingresos de un país, éste registra cambios en su estructura productiva con una disminución del peso de sectores agrarios e industriales más contaminantes y una creciente participación del sector servicios que, salvo en el caso del sector transportes, está asociado a menores niveles de contaminación. El problema que plantea este argumento es que la reducción de la producción agraria e industrial contaminante puede deberse a dos causas. La primera, que estas actividades se han trasladado a PED que se convierten en paraísos de contaminación (véase caso de estudio 8.4), y la segunda, que lo que dejan de producir pasan a importarlo de otros países que aumentan sus niveles de producción agraria e industrial contaminantes. En cualquier caso, aunque en determinados países se redujera la contaminación, los niveles globales se mantendrían.

c) *Cambios tecnológicos.* El progreso tecnológico se asocia, por una parte, a niveles de renta más elevados, y por otra, a la aparición de nuevas tecnologías menos contaminantes en la emisión de residuos y más eficientes en el consumo de recursos naturales.

d) *Cambios institucionales.* Al aumentar el nivel de ingresos de un país, se producen cambios en las políticas públicas relacionadas con el medio ambiente y se pasa de políticas que perjudican el medio como subvenciones al consumo de energía, o una incorrecta definición de los derechos de propiedad de los recursos naturales, a la introducción de medidas correctoras, políticas ambientales más estrictas y una mayor concienciación acerca del entorno.

Algunos trabajos han obtenido resultados que validan la hipótesis de Kuznets, mientras que otros confirman lo contrario, lo que significa que la evidencia empírica no permite extraer conclusiones con carácter general acerca de la relación entre crecimiento económico y contaminación. Sin embargo, y aunque algunos de los argumentos que sostienen la hipótesis puedan producirse, en la actualidad los datos de emisiones de gases contaminantes, así como los datos sobre consumo de energía, señalan a los países con mayores niveles de crecimiento económico como los principales responsables del deterioro ambiental. Además, hay que tener en cuenta que los estudios relacionados con la curva de Kuznets se realizan sobre una serie limitada de variables ambientales, normalmente emisiones de determinados gases contaminantes, lo que hace que los resultados no puedan extenderse a la situación del medio ambiente en su conjunto. En este sentido, los indicadores de presión ambiental, del tipo de la «huella ecológica» que incluyen otras variables ambientales como la pérdida de biodiversidad o la eliminación de residuos, muestran un continuo deterioro del medio en los países con mayores niveles de renta.

Las críticas a la curva de Kuznets ambiental están siendo muy duras. Y la razón fundamental, al margen de los motivos anteriormente señalados, es que la aceptación plena de la misma supone admitir que la solución a la degradación del medio ambiente es el simple crecimiento económico y, en este sentido, la hipótesis parece minimizar los esfuerzos necesarios para corregir los problemas ambientales.

[17] Seguimos en esta relación el reciente trabajo de Capó Parrilla, J. (2009).

© Ediciones Pirámide

CASO DE ESTUDIO 8.4
¿Existen los paraísos de contaminación?

Una cuestión muy ligada a la curva de Kuznets ambiental es la hipótesis de los paraísos de contaminación. De acuerdo con la misma, a medida que aumenta la apertura comercial y las restricciones a los flujos de capital desaparecen, las industrias y actividades económicas contaminantes se trasladan desde países desarrollados con legislaciones ambientales más estrictas a países en desarrollo con normas menos exigentes.

Si nos centramos en los argumentos comerciales, el cumplimiento de esta hipótesis supone que, dado que una normativa ambiental más relajada conlleva menores costes para las industrias contaminantes, los países del Sur tendrán ventaja comparativa en la producción de bienes contaminantes, mientras los países del Norte se especializarán en la producción de servicios y bienes «limpios». Si esto es así, las repercusiones para el medio ambiente serían negativas, ya que, a nivel global, el grado de contaminación podría mantenerse o incluso aumentar. Sin embargo, algunos autores consideran que los costes de aplicación de la legislación ambiental para la industria manufacturera no son excesivamente elevados y que la determinación de las ventajas comparativas depende en mayor medida de otros factores.

Atendiendo a los argumentos relacionados con la inversión extranjera directa podemos preguntarnos si existe el peligro de que los países en desarrollo relajen su regulación ambiental para atraer mayores niveles de inversión. O, dicho de otro modo, ¿consideran las empresas el coste que supone la legislación ambiental cuando se plantean realizar una inversión en otro país? Resulta difícil determinar en qué medida la localización de la inversión extranjera directa responde a los costes ambientales, y muchos estudios apuntan a que estos costes suelen tener un peso reducido en el total de costes de produc-

© Ediciones Pirámide

ción. Sin embargo, algunos entienden que, en el marco de una economía global con libre circulación de capitales, este peligro se ve confirmado en numerosos países del Sur con necesidades de capital externo.

Como vemos, las opiniones acerca de los paraísos de contaminación están claramente divididas y tampoco la evidencia empírica parece ofrecer resultados concluyentes. De acuerdo con la OCDE, los temores de que los PED sacrifiquen su calidad para atraer capital extranjero carecen de fundamento, puesto que, según la mayoría de los estudios, las empresas que invierten en el extranjero para beneficiarse de una reducción de los costes ambientales constituyen una excepción. Sin embargo, el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF) señala que, en ciertas industrias ligadas a la explotación de recursos naturales (minas, pesca o plantaciones por ejemplo), la elección del lugar donde se instalan está estrechamente relacionada con los costes ambientales y el acceso a esos recursos. Y en esos sectores, pequeños recortes en los costos de producción pueden redundar en beneficios importantes. El WWF pone como ejemplo la región de Asia y el Pacífico, en la que la reglamentación ambiental se ha hecho menos estricta en el sector minero para atraer una inversión extranjera muy apreciada. Por ejemplo, en Indonesia, la extracción de minerales se rige por contratos de explotación que por lo general eximen a las empresas de aplicar la legislación de protección del medio ambiente. En Papua Nueva Guinea, casi todas las compañías mineras disfrutan de un régimen especial que impone un mínimo o ningún tipo de reglamentación ambiental. Recientemente, Filipinas modificó a fondo su legislación minera, lo que suscitó una proliferación de solicitudes de inversores extranjeros en busca de concesiones de explotación. En cada uno de esos tres países la exoneración de las obligaciones legales ha provocado desastres ecológicos claramente identificables, como la deforestación y la contaminación de los ríos.

Un trabajo de la CEPAL que analiza si la apertura comercial en varios países de América Latina confirmaba los temores sobre la hipótesis de paraísos de contaminación concluye que, mientras en Argentina y Brasil se observa que la apertura ha ido asociada a un cambio hacia una mayor especialización en industrias contaminantes, México exhibe la tendencia contraria, orientada a la especialización en sectores menos contaminantes. El estudio sugiere que en el caso de México, y de forma paralela a la apertura, se adoptó una normativa ambiental más estricta.

2.3. La expansión del comercio

Como hemos visto en el capítulo 2, correspondiente al comercio internacional, éste ha venido registrando un elevado ritmo de crecimiento que, al situarse por encima de la tasa de crecimiento de la producción, ha conducido a países cada vez más abiertos y mercados cada vez más globales. En este contexto, y como también hemos apuntado en el citado capítulo, las interrelaciones entre comercio y medio ambiente se intensifican produciéndose impactos de distinto signo.

a) El aumento de la contaminación: efectos escala, de composición y tecnológico

Son muchos los que se han planteado si el comercio es beneficioso para el medio ambiente. Pero la respuesta a esta pregunta resulta compleja porque influyen en ella numerosas variables. Por ejemplo, en la medida en que el comercio

© Ediciones Pirámide

favorezca el crecimiento de la producción industrial orientada a la exportación, tenderá a provocar un aumento en la contaminación. Sin embargo, si la apertura comercial hace que los países tengan acceso a tecnologías menos contaminantes, tenderá a disminuir la contaminación. De ahí que la mayoría de los estudios que han trabajado esta cuestión hayan seguido el enfoque de la curva de Kuznets descomponiendo la relación total entre crecimiento económico y medio ambiente en varios efectos parciales. Así, se centran en las relaciones entre el crecimiento del comercio y contaminación, concretamente la emisión de gases de efecto invernadero, analizando tres tipos de efectos: de escala, de composición y tecnológico.

- El *efecto de escala* se produce como consecuencia de los mayores de niveles de actividad económica derivados de la apertura comercial. Este aumento de la producción requerirá de un mayor consumo de energía que se asocia a la emisión de gases de efecto invernadero.
- El segundo es el *efecto de composición,* que hace referencia a los cambios en la composición de la producción, es decir, en la participación de los diferentes sectores como consecuencia de los ajustes en el aparato productivo que se derivan de una apertura comercial. La repercusión de este efecto sobre el entorno dependerá de si los sectores con mayores emisiones contaminantes están aumentando su participación o, por el contrario, la están disminuyendo.
- Finalmente, nos encontramos con el *efecto tecnología,* que alude a la posibilidad de utilizar innovaciones técnicas que permitan reducir las emisiones gracias a la transferencia de tecnología asociada a la apertura comercial.

La combinación de efectos negativos (efecto de escala), positivos (efecto tecnología) y efectos de signo cambiante (efecto de composición) hace difícil determinar el impacto global de la expansión del comercio sobre la emisión de gases contaminantes. De hecho, un informe conjunto de la OMC y el PNUMA[18] recoge algunos de los estudios empíricos más destacados y, mientras algunos concluyen que el aumento del comercio conduce a un incremento de emisiones de gases debido a que el efecto escala parece más elevado que el efecto tecnología, otros consideran que el impacto del comercio es insignificante.

b) La expansión del transporte

Otra importante conexión entre el comercio y la emisión de gases de efecto invernadero no contemplada en los desarrollos de la curva de Kuznets es la relación entre un aumento de los flujos comerciales a nivel internacional y la crecien-

[18] OMC y PNUMA (2010).

© Ediciones Pirámide

te expansión del transporte. El crecimiento del comercio va ligado al aumento de los transportes necesarios para exportar e importar mercancías, y existen numerosos ejemplos de lo que viajan los productos antes de llegar a sus mercados de destino. Por su parte, la contribución del transporte a las emisiones de CO_2 es elevada: de acuerdo con el gráfico 8.6 se sitúa en un 13%. Lo que nos hace llegar a la conclusión de que existe una importante presión del comercio sobre el cambio climático.

Sin embargo, un reciente informe de la OMC señala que el impacto no es tan elevado, ya que el 90% de los flujos comerciales se realizan vía marítima, que es el medio de transporte menos contaminante (tan sólo el 15% de las emisiones de CO_2 relacionadas con el sector corresponden al transporte marítimo). Aunque también reconoce que el 95% de la energía utilizada en el transporte es combustible fósil altamente contaminante. Además, las emisiones del transporte marítimo están aumentando y también han crecido otras formas de transporte más contaminantes, como el transporte aéreo y por carretera.

c) Comercio de especies, acuerdos comerciales y otras conexiones

A pesar de su importancia, la relación entre el aumento de intercambios comerciales y la emisión de gases no es la única conexión entre ambos fenómenos. Existen otras múltiples formas en las que el comercio puede suponer una presión sobre el medio ambiente:

— *La subida de los precios de determinados bienes agrarios,* como es el caso de los cereales, podría hacer de la agricultura una actividad más rentable, expandiéndose así los cultivos a áreas forestales.

— *El comercio con especies de vida silvestre* puede contribuir a una acelerada disminución de especies (como es el caso del antílope saiga en Mongolia), mientras que el comercio de especies exóticas, entre ellas algunas especies invasoras, puede causar impactos ecológicos y económicos de consideración (éste es el caso del mejillón cebra, que se ha extendido por Norteamérica).

— *Los conflictos entre acuerdos ambientales internacionales y acuerdos comerciales* se producen en varios sentidos. Por una parte, muchos acuerdos ambientales protegen especies amenazadas dificultando su comercio, por lo que se consideran obstáculos que transgreden normas comerciales internacionales. Incluso en ocasiones se han utilizado argumentos ambientales como una forma de proteccionismo para frenar la importación de determinados productos. Por otra parte, también existen negociaciones comerciales que liberalizan el comercio de determinados productos incumpliendo así acuerdos multilaterales sobre medio ambiente. O que permiten subvenciones a la producción y éstas pueden inducir a la sobreexplotación de los recursos.

© Ediciones Pirámide

Pero la conexión entre comercio y niveles de ingreso más elevados puede también conllevar beneficios para el medio ambiente. Así, la OMC señala que un comercio más abierto mejorará el acceso y reducirá el coste de los bienes y servicios con menor impacto ambiental. También es posible impulsar la eliminación de obstáculos al comercio de bienes y servicios ecológicos con el fin de promover el sector relacionado con el medio ambiente.

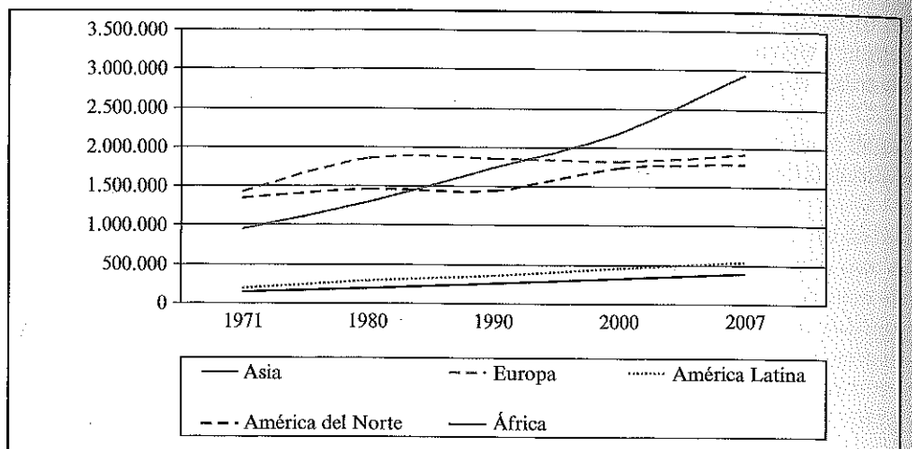
2.4. El consumo de energía

De acuerdo con un reciente informe del PNUMA, el mundo se enfrenta a una doble amenaza: por un lado, el abastecimiento insuficiente e inestable de energía a precios asequibles, y por otro, el daño ambiental causado por el consumo excesivo de energía. La demanda energética ha venido aumentando durante los últimos treinta años a una tasa anual del 2,1%, lo que supone una emisión de gases y residuos contaminantes que degrada fundamentalmente la atmósfera, pero también el agua y los suelos.

De hecho, el consumo de energía es responsable del 60% de la emisión de gases de efecto invernadero, configurándose así como una causa primordial del cambio climático. Esto se debe a que un elevado porcentaje (en torno al 80%) de la energía que se consume en el mundo corresponde a los combustibles fósiles, principales emisores de CO_2. Por el contrario, las energías renovables suponen en 2004 tan sólo el 0,5% del suministro global de electricidad, aunque es necesario admitir que su evolución reciente ha sido muy positiva. Así, se ha observado una alta tasa de crecimiento en las fuentes de energía limpia desde 1987, especialmente por lo que se refiere a la energía solar y eólica: esta última se ha incrementado 15 veces hasta el 2004. Y es previsible que la tendencia continúe, especialmente si el aumento de la demanda energética reduce los precios de las energías renovables haciéndolas más atractivas. Sin embargo, no todas las energías alternativas están libres de críticas, y la intensa polémica que rodea a los biocombustibles es una buena muestra de ello. Un estudio reciente señala, por ejemplo, que Brasil calcula que duplicará su producción de etanol en los próximos años, con lo que reducirá su consumo de combustible fósil y la emisión de gases contaminantes. Pero, al mismo tiempo, el crecimiento de los cultivos de caña de azúcar para bioetanol pone en peligro a regiones enteras, algunas de las cuales se encuentran entre los lugares más ricos en biodiversidad del mundo.

Las razones que explican el aumento de la demanda energética ya se han estudiado en anteriores apartados y van desde el crecimiento del comercio y el transporte hasta la presión demográfica.

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Elaboración propia con datos de UNEP, *Global Environmentl Outlook.*

Gráfico 8.7. Demanda mundial de energía por regiones (1971-2007).

RECUADRO
¿Quién consume más energía?

Una de las cuestiones más candentes en las cumbres internacionales de medio ambiente es determinar en qué medida ha contribuido cada país o región a agravar los diferentes problemas ambientales. En este sentido, caben pocas dudas de la responsabilidad que les corresponde a los países desarrollados en materia de cambio climático, con un nivel de emisiones acumuladas de CO_2 entre 1850 y 2004 que suponen el 75% del total mundial. En la actualidad, los países de la OCDE representan más del 50% de la demanda de energía a nivel mundial. Sin embargo, parece que en los últimos años la situación está cambiando. El último informe elaborado por la Agencia Internacional de la Energía[18] señala que entre 1973 y 2006 se modifica la distribución regional de las emisiones. Así, los países de la OCDE reducen su participación desde un 65,8% en 1973 a un 46% en 2006, mientras que otras regiones emergentes, especialmente Asia y Oriente Medio, aumentan su peso. Esto es especialmente evidente en el caso de China, que pasa del 5,7% al 20,2% en ese mismo período. Y las previsiones indican que esta tendencia continuará en el futuro, de manera que en los próximos años China se convertirá en el primer consumidor de energía y, por tanto, en el principal país emisor de dióxido de carbono, seguido de Estados Unidos y la India. Lo que plantea dificultades añadidas a la consecución de los objetivos de reducción de emisiones a nivel global.

[19] Agencia Internacional de Energía. OCDE (2008).

© Ediciones Pirámide

De acuerdo con el Banco Mundial[20], la combinación de un significativo aumento de la eficiencia energética, un ahorro sustancial de energía y una apuesta firme por la producción a gran escala de electricidad con energías más limpias podría conseguir en torno a la mitad de la reducción de gases de efecto invernadero necesario para aproximarnos al objetivo del umbral de los 2 °C. Pero señala que, para trabajar en esa dirección, es imprescindible lograr precios adecuados para la energía, lo que supone la reducción de las subvenciones y el aumento de los impuestos sobre los combustibles. En este sentido parecen existir evidencias claras: en Europa los precios de la electricidad son el doble de altos que en los Estados Unidos, mientras que tanto el consumo de electricidad como las emisiones per cápita son la mitad en Europa que en Estados Unidos.

ACTIVIDADES

Cuestiones de comprensión

COMERCIO Y MEDIO AMBIENTE

En relación a las conexiones entre comercio y medio ambiente contesta las siguientes preguntas:

1. ¿Qué efectos puede tener el cambio climático sobre el comercio?
2. ¿Desde la OMC se trata de impulsar el comercio de bienes y servicios ecológicos?
3. Busca el «Plan de impulso a la internacionalización de la economía española en los sectores asociados con políticas de cambio climático» y contesta:
   a) ¿Qué objetivos tiene?
   b) ¿Qué sectores vinculados al cambio climático identifica con un amplio potencial exportador?
   c) ¿Qué empresas españolas están desarrollando proyectos en esta área?
   d) ¿Cuáles son las medidas contempladas en este Plan?

Participación en debate

EL FUTURO ENERGÉTICO

La reciente crisis nuclear en Japón, como consecuencia del terremoto que tuvo lugar el 11 de marzo de 2011, está cambiando de modo radical los

[20] Banco Mundial (2010).

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

plan teamientos acerca del futuro energético. Eran muchas las voces que se habían alzado a favor de la energía nuclear como la única alternativa energética que permitiría cumplir con los compromisos relativos al cambio climático. Sin embargo, el desastre derivado del terremoto de Japón aviva la polémica sobre la energía nuclear.

Se propone organizar un debate sobre el futuro energético para discutir cómo se atenderá en los próximos años la creciente demanda energética del planeta. Para ello, los alumnos pueden dividirse en varios grupos, de manera que cada uno de ellos trabaje sobre una fuente de energía diferente desde la energía nuclear o los combustibles fósiles, como gas natural y petróleo, hasta energías renovables, como la solar y la eólica o los biocombustibles.

3. LA PRESIÓN DEL HOMBRE SOBRE EL PLANETA: LA HUELLA ECOLÓGICA

El análisis de los problemas ambientales pone de manifiesto que la acción del hombre y los actuales modelos de producción y consumo tienen claras repercusiones sobre la degradación de nuestro entorno. Precisamente para conocer de forma más exacta la presión que ejerce el hombre sobre el planeta se utiliza la denominada huella ecológica. Se trata de un indicador desarrollado en 1990 con el fin de medir el deterioro que las actividades humanas producen en los sistemas naturales, a través de la superficie de ecosistemas que dichas actividades necesitan para producir los recursos que se consumen y para absorber los residuos que se generan.

RECUADRO
¿Cómo se calcula la huella ecológica?

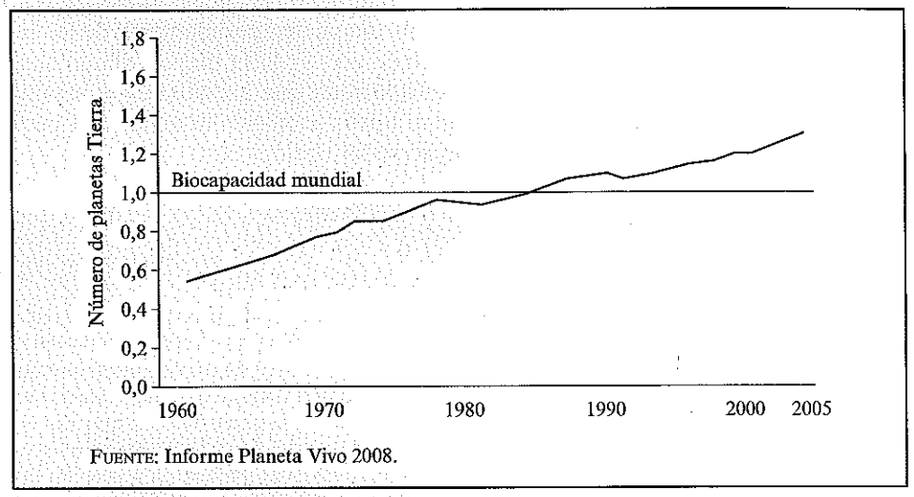
«La Huella Ecológica mide el área de tierra y agua biológicamente productiva requerida para producir los recursos que consume un individuo, una población o una actividad, y para absorber los desechos que estos grupos o actividades generan, dadas las condiciones tecnológicas y de manejo de recursos prevalecientes. Esta área se expresa en hectáreas globales (hag): hectáreas con la productividad biológica promedio a nivel mundial.»

World Wildlife Fund (2008), Informe Planeta Vivo.

Durante miles de años la presión ejercida por la humanidad, esto es, la huella ecológica, era inferior a la biocapacidad o capacidad de la Tierra para proporcionar recursos y absorber desechos. Sin embargo, y como podemos observar en el

© Ediciones Pirámide

gráfico 8.8, en los años ochenta esta situación cambia y, por primera vez, la huella ecológica excede la biocapacidad total de la Tierra. Desde entonces, este exceso ha ido en aumento: en 2005, la humanidad utilizó un 30% más recursos de los que la naturaleza puede regenerar en un año, y en 2009 el porcentaje fue un 40% superior. En otras palabras, hoy la humanidad utiliza el equivalente de 1,4 planetas cada año, viviendo muy por encima de sus posibilidades en términos de recursos. Y, de acuerdo con las estimaciones más moderadas de Naciones Unidas, si las tendencias actuales se mantienen (crecimiento demográfico y modelos de producción y consumo), a mediados de la próxima década necesitaremos dos planetas.



FUENTE: Informe Planeta Vivo 2008.

Gráfico 8.8. Huella ecológica de la humanidad (1965-2005).

De manera desagregada, la huella de un país o de una región se calcula mediante la suma de todas las tierras agrícolas, de pastoreo y de bosques, al igual que las zonas de pesca requeridas para producir los alimentos, fibras y maderas que ese país consume, para absorber los desechos emitidos por la generación de la energía que utiliza y para proporcionar espacio para su infraestructura. Atendiendo a este indicador existen enormes disparidades entre unas regiones y otras siendo las regiones desarrolladas las que ejercen una mayor presión sobre el planeta y también las que han registrado un mayor aumento de la huella ecológica en las últimas décadas.

En temas anteriores hemos tenido ocasión de analizar cómo se intensificaban los flujos de mercancías, capitales y personas entre unos países y otros en el marco de una economía cada vez más global e interdependiente. Los recursos ambientales no son ajenos a estas conexiones y, como señala el último informe Planeta

© Ediciones Pirámide

Vivo, en una sociedad global las personas utilizan de manera creciente la capacidad ecológica de otros países. Así, cuando China importa madera de Tanzania, o cuando Europa importa carne de ganado alimentado con soja procedente de Brasil, esos países están dependiendo de una biocapacidad que está fuera de sus fronteras para obtener los recursos consumidos por su propia población.

Para interpretar correctamente estas interconexiones debemos comparar la biocapacidad con la huella ecológica, lo que nos determinará qué países son deudores ecológicos (cuando la huella es mayor que la biocapacidad) y qué países son acreedores (cuando la biocapacidad es mayor que la huella). Por ejemplo, tres de los ocho países con mayor biocapacidad del mundo, Estados Unidos, China e India, son deudores ecológicos, dado que sus huellas nacionales exceden su propia biocapacidad. Esto significa que dependen pesadamente de los recursos de otras regiones que están cada vez bajo una presión mayor. Sin embargo, otros países como Congo tienen una biocapacidad que los sitúa en el séptimo lugar a nivel internacional, mientras que su huella ecológica es de las más pequeñas, lo que le convierte en un importante acreedor ecológico.

RECUADRO
La huella ecológica del comercio mundial

Un reciente informe de World Wildlife Fund ha analizado la huella ecológica del comercio mundial llegando a la conclusión de que ésta ha aumentado considerablemente en las últimas décadas. En efecto, mientras que en 1961, la huella de todos los bienes y servicios comercializados representaba el 8% de la huella ecológica total de la humanidad, en 2005 su participación había aumentado a más del 40%. Lo que significa que todos los países, tanto los deudores como los acreedores ecológicos, dependen cada vez más de la biocapacidad de otros países para atender las demandas de su población y mantener sus patrones de consumo. Existen, sin embargo, diferencias entre unos países y otros. Así, la huella de las importaciones en los países desarrollados se situaba en 2005 en el 61% de su huella total de consumo, mientras que la de los países de ingreso mediano representaba el 30% y la de los países bajos el 13%.

ACTIVIDADES

Conéctate
LA HUELLA ECOLÓGICA

Global Footprint Network fue creado en 2003 para trabajar en cuestiones relacionadas con el desarrollo sostenible. En la siguiente dirección, http://www.footprintnetwork.org, se facilita información acerca de la huella ecológica que te permitirá trabajar las siguientes cuestiones:

© Ediciones Pirámide

1. *Huella personal.* ¿Cuánta área terrestre es necesaria para mantener tu estilo de vida? Responde este cuestionario para encontrar tu huella ecológica, descubrir tus mayores áreas de consumo de recursos, y aprender qué puedes hacer para recorrer el planeta de forma más ligera.
2. *Huella para naciones.* Selecciona algunos países de diferentes regiones (África, Asia, Europa occidental, Europa del Este, América Latina y América del Norte) y compara el valor de su huella personal y su biocapacidad, así como la evolución registrada desde 1960.
3. *Acreedores y deudores.* Observa los mapas elaborados para 1961 y 2005 en los que figuran los países según su situación en relación con el medio y contesta:
   a) ¿Qué regiones concentran más países deudores ecológicos? ¿Y acreedores?
   b) ¿Qué cambios se han registrado entre 1961 y 2005?

4. EL MARCO REGULADOR PARA LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

4.1. Conferencias y cumbres sobre medio ambiente

Como ya señalamos al inicio del tema, la creciente gravedad de la degradación del entorno y su carácter cada vez más global hacen necesario abordar a nivel multilateral los problemas ambientales. Recogemos en este apartado los principales hitos en esta dirección.

a) Conferencia de Naciones Unidas sobre el medio humano

Se trata de la primera iniciativa en este sentido y tiene lugar en 1972 con el fin de dar la voz de alarma en relación a los graves problemas de deterioro ambiental. La conferencia se desarrolló en el marco de la intensa polémica generada por el trabajo del Club de Roma «Los límites del crecimiento», que se publicó ese mismo año. El informe incidía en la imposibilidad de continuar con el modelo de crecimiento existente porque éste conduciría a la degradación irreversible del entorno. Las negativas conclusiones del estudio condujeron a sus autores a proponer como única alternativa posible la inmediata disminución del crecimiento económico, es decir, la denominada doctrina de crecimiento cero. La Conferencia de Estocolmo no suscribe esta visión tan pesimista, pero sí comparte la misma preocupación. De ahí que se plantee un doble objetivo: *a*) sensibilizar a los Gobiernos acerca del deterioro acelerado de la calidad del medio humano, y *b*) definir las acciones que

© Ediciones Pirámide

los países deben emprender de forma conjunta para preservar y mejorar el medio ambiente. Uno de sus logros fue la creación del Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA).

RECUADRO
Los límites del crecimiento

«Si se mantienen las tendencias actuales de crecimiento de la población mundial, industrialización, contaminación ambiental, producción de alimentos y agotamiento de los recursos, este planeta alcanzará los límites de su crecimiento en el curso de los próximos cien años. El resultado más probable sería un súbito e incontrolable descenso tanto de la población como de la capacidad industrial.»

D. L. Meadows y otros (1972).

b) Conferencia de Naciones Unidas para el medio ambiente y el desarrollo

La siguiente iniciativa de interés en la respuesta internacional a los problemas ambientales no se produce hasta veinte años después con la celebración en Río de Janeiro de la conferencia conocida como la Cumbre de la Tierra. El punto de partida es el informe «Nuestro futuro común», elaborado por la Comisión Brundtland, que establece un vínculo entre medio ambiente y desarrollo.

RECUADRO
Nuestro futuro común

«Medio ambiente es donde vivimos todos; y desarrollo es lo que todos hacemos al tratar de mejorar nuestra suerte en el entorno en que vivimos. Ambos son inseparables.»

Comisión de Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Desarrollo (1987).

Este trabajo marcó un hito al proporcionar la definición más extendida del concepto de desarrollo sostenible. Como ya tuvimos ocasión de estudiar en el tema anterior, con este término nos referimos al proceso de desarrollo que permite satisfacer las necesidades de las generaciones actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus necesidades. De esta definición pueden destacarse los siguientes aspectos:

— En primer lugar, rompe con el pesimismo de la doctrina del crecimiento cero, ya que plantea la necesidad de encontrar un modelo que permita compatibilizar crecimiento económico y conservación del medio ambiente, conceptos enfrentados hasta entonces.
— En segundo lugar, introduce la idea de la equidad intergeneracional: el desarrollo sostenible debe generar bienestar a las generaciones actuales sin imponer costes a las generaciones futuras.
— En tercer lugar, tiene claras conexiones con el concepto de desarrollo humano ya analizado en el tema anterior. En este sentido, considera que el crecimiento económico es necesario, pero no suficiente, si no consigue reducir la pobreza y aumentar la igualdad de oportunidades, es decir, si no contribuye al logro del desarrollo humano. Y para ello la conservación del medio ambiente se configura como un elemento de vital importancia. De hecho, en el informe se señala que olvidar el entorno en la consecución de mayores tasas de crecimiento económico ha conducido a que la población, especialmente la de los países más pobres, sea más vulnerable a desastres naturales y otras consecuencias del deterioro ambiental.

© Ediciones Pirámide

La Cumbre de la Tierra, celebrada tan sólo unos años después de la publicación del informe Brundtland, está claramente inspirada en el mismo y propone un plan de acción para la consecución del desarrollo sostenible, conocido como Agenda 21. Este programa supone un importante avance en el diseño de medidas concretas e incluye propuestas relativas a la lucha contra la pobreza, la evolución de las modalidades de producción y consumo y la conservación de recursos naturales entre otras cuestiones sociales y económicas.

c) Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas

Se trata de otra iniciativa clave en materia de medio ambiente, ya que, a pesar de no ser una conferencia sobre desarrollo sostenible, hace referencia expresa al medio ambiente. Así, en la Declaración del Milenio los líderes mundiales se comprometieron a liberar a la humanidad de la «amenaza de vivir en un planeta irremediablemente dañado por las actividades del hombre, y cuyos recursos ya no alcancen para satisfacer sus necesidades». Con este motivo, se incluye el objetivo de garantizar la sostenibilidad del medio ambiente entre los ocho objetivos del milenio, proponiendo una serie de metas a tal fin. Entre ellas, reducir la pérdida de recursos ambientales y de biodiversidad, aumentar la proporción de personas con acceso sostenible al agua potable y a servicios básicos de saneamiento y mejorar la vida de, al menos, 100 millones de habitantes de barrios marginales.

d) Conferencia de Naciones Unidas para el desarrollo sostenible

Se celebra en 2002 en Johannesburgo con el objeto de revisar el grado de cumplimiento del programa de acción para el desarrollo sostenible lanzado en la Conferencia de Río de Janeiro, constatando que los resultados eran escasos. De hecho,

© Ediciones Pirámide

la mayoría de los objetivos propuestos no se habían alcanzado y la degradación del medio ambiente había continuado avanzando a un ritmo superior al previsto en aquella ocasión. La declaración final de Johannesburgo no constituye ninguna novedad, ya que no es más que una ratificación de los compromisos adoptados en la Cumbre de la Tierra y en la Cumbre del Milenio. Se elabora un plan de implementación que incluye medidas relacionadas con la modificación de los modelos de consumo y producción y otros problemas reaccionados con el desarrollo y el medio ambiente y el fortalecimiento de la cooperación internacional. Sin embargo, a pesar de la pretensión de pasar a la acción y evitar debates filosóficos inútiles, el documento final no recoge ni compromisos cuantitativos ni plazos.

No cabe duda de que, como comentábamos al inicio del apartado, la situación en materia ambiental ha cambiado radicalmente en las últimas décadas, observándose una preocupación creciente que da lugar a una respuesta cada vez mayor a nivel internacional. Sin embargo, el PNUMA señala que el avance hacia el desarrollo sostenible está siendo lento y se enfrenta a numerosas dificultades. Por un lado, muchos países continúan sin integrar cuestiones sociales, económicas y ambientales; por otro lado, el reconocimiento de que la degradación ambiental puede poner en peligro el bienestar humano exigiría profundos cambios y un gran esfuerzo que muchos no están dispuestos a asumir. Y finalmente, las negociaciones internacionales dan lugar a consensos sobre mínimos que, en la mayoría de los casos, son claramente insuficientes para resolver los problemas tratados. Como se señaló en la Cumbre del Milenio: «Los retos del desarrollo sostenible simplemente sobrepasan la adecuación de nuestras respuestas. Con algunas honrosas excepciones, nuestras respuestas son demasiado escasas, demasiado pequeñas y llegan demasiado tarde».

ACTIVIDADES

Conéctate

LAS CONFERENCIAS DE NACIONES UNIDAS SOBRE DESARROLLO SOSTENIBLE

En la página de Naciones Unidas, http://www.un.org, puedes acceder a la División de Desarrollo Sostenible. En ella se recoge abundante información en español e inglés acerca de las principales conferencias de Naciones Unidas sobre desarrollo sostenible que te permitirá contestar a las siguientes cuestiones:

1. En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el medio humano celebrada en 1972, se recogen por primera vez una serie de principios ambientales en la Declaración de Estocolmo. ¿De qué principios se trata?

© Ediciones Pirámide

2. ¿Qué otros resultados pueden destacarse de esta primera conferencia?
3. ¿Cuáles son los grandes contenidos de la Agenda 21 aprobada en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo (CNUMAD), celebrada en Río de Janeiro en 1992?
4. La Declaración de Río sobre Medio Ambiente y Desarrollo define los derechos y responsabilidades de los Estados en relación con estas cuestiones. Señala los principios básicos recogidos en la citada declaración.
5. ¿Qué acuerdos jurídicamente vinculantes se firmaron en la Cumbre de la Tierra de 1992?
6. ¿Cuáles fueron los principales resultados de la Conferencia sobre Desarrollo Sostenible celebrada en Johannesburgo en 2002?

4.2. Las dificultades de los acuerdos ambientales a nivel internacional

En los últimos treinta años se han registrado avances importantes, aunque lentos, en la consecución del desarrollo sostenible y la protección del medio ambiente. De ahí la proliferación de reuniones y de acuerdos ambientales internacionales que, a lo largo del tiempo, han sido ratificados por un número creciente de países.

Sin embargo, a pesar de los logros, existen dificultades para alcanzar consensos en materia de medio ambiente. Trataremos de recoger aquí algunas de las más significativas.

1. ***Los costes financieros.*** En numerosas ocasiones el apartado financiero ha constituido un importante escollo por el elevado coste de la adopción de medidas para la protección del medio. Sin embargo, varios trabajos centrados en el problema del cambio climático coinciden en afirmar que posponer esta decisión entraña un coste aún mayor[21].
2. ***El desigual reparto de costes y beneficios.*** Muchas negociaciones internacionales se estancan al discutir los temas de equidad, ya que rara vez los firmantes se verán beneficiados o perjudicados en la misma medida. Este es el caso de la protección de bosques tropicales (genera beneficios para todos pero los costes recaen en determinados países) o de la reducción de emisión de dióxido de carbono (todos se benefician aunque sólo se produzca en un sitio y sólo un país haya asumido el coste). La solución pasa

[21] Por ejemplo, según el informe de 2009 del Organismo Internacional de Energía sobre las Perspectivas Energéticas Mundiales, cada año que la comunidad internacional aplaza la conclusión de un acuerdo añade unos 500.000 millones de dólares a la inversión necesaria en el sector de la energía.

© Ediciones Pirámide

-159735-

por establecer diferentes objetivos por países, así como pagos para compensar los mayores costes asumidos por algunos.

3. ***La pérdida de competitividad para las empresas.*** Algunos consideran que la adopción de medidas ambientales supone un coste para las empresas que, al trasladarse a los precios, las hace menos competitivas. La razón es que muchos de los instrumentos de la política ambiental (como los derechos de contaminación que analizamos en el caso de estudio 8.6) tratan de que aquellas actividades que generen contaminación e incurran en costes ambientales, asuman ese coste, es decir, lo internalicen.
4. ***El seguimiento del cumplimiento de los acuerdos.*** En este sentido, el proceso jurídico internacional dispone de varios instrumentos y mecanismos de vigilancia. Sin embargo, el derecho internacional depende en gran medida de que los Estados estén dispuestos a someterse a estos instrumentos y de que incorporen las disposiciones de los acuerdos a sus leyes nacionales.

Quizá, como señala el PNUMA, el principal obstáculo para avanzar en la protección del medio ambiente es cambiar el modo de pensar de las personas, las empresas y los Gobiernos que todavía consideran que el capital natural es un recurso común inagotable o un lujo cuya preservación se puede aplazar a efectos de lograr objetivos de desarrollo inmediatos.

CASO DE ESTUDIO 8.5
La política ambiental de la Unión Europea[21]

En el Tratado constitutivo de las Comunidades Europeas, firmado en Roma en 1957, no se incluye la política ambiental ni hay referencia expresa al medio ambiente. De ahí que durante mucho tiempo, la CEE no mantenga una postura unificada frente a las cuestiones ambientales, aunque existen algunos ejemplos más o menos aislados de legislación comunitaria en esta materia. Es en los años setenta, a raíz de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Medio Humano celebrada en Estocolmo, cuando se aprueba el primer programa de acción medioambiental por un período de cinco años.

El primer y segundo programas de acción ambiental de la UE (1973-1976 y 1977-1981, respectivamente) recogen los objetivos y los principios que los países miembros habían suscrito en el marco de la citada conferencia. Entre ellos destacan el principio de prevención, que tiene por objeto evitar el agotamiento de los recursos y la generación de daños irreversibles sobre el medio ambiente; el principio de «quien contamina paga» y los principios de solidaridad internacional y coordinación entre los países. Durante el período que estuvieron en vigor estos dos primeros programas de acción ambiental se aprobaron numerosas directivas comunitarias con el fin de aproximar las legislaciones estatales de los países miembros. De esta forma, la política ambiental se desarrolla en estos primeros años fundamentalmente a través de instrumentos normativos o controles directos.

El tercer programa de acción ambiental (1982-1986) supuso un avance cualitativo en relación a los anteriores, por cuanto establece de forma explícita que la protección del medio ambiente es un objetivo que debe ser perseguido, no sólo por los programas de acción ambiental, sino también por todas las políticas comunitarias. Esto es así especialmente en el caso de aquellas que tienen claras conexiones con el deterioro medioambiental, como las políticas de transporte, agrícola, industrial y energética.

El Tratado de Maastricht, firmado en 1992, eleva la cuestión ambiental a la categoría de política comunitaria, lo cual constituye un importante paso adelante. Ya en el cuarto programa de acción ambiental (1987-1992) se incorporan los instrumentos adecuados para el desarrollo estable de esta política, entre otros la creación en 1990 de la Agencia Europea del Medio Ambiente. El quinto programa (1993-2000) está influido por los resultados de la Cumbre de la Tierra celebrada en Río de Janeiro en 1992, por lo que se centra en la consecución del desarrollo sostenible, incorporando las cuestiones clave de la Agenda 21 y ampliando el abanico de instrumentos de política ambiental con algunos instrumentos económicos.

En la actualidad está vigente el sexto programa comunitario de acción en materia de medio ambiente que cubre el período 2001-2012. En este programa, la UE señala la necesidad de superar el enfoque estrictamente legislativo y sustituirlo por otro estratégico. Este enfoque deberá utilizar diferentes instrumentos y medidas para influir en las decisiones adoptadas por las empresas, los consumidores, los políticos y los ciudadanos. Para ello, se proponen cinco ejes prioritarios de actuación: mejorar la aplicación de la legislación en vigor, integrar el medio ambiente en otras políticas, colaborar con el mercado, implicar a los ciudadanos y modificar sus comportamientos y tener en cuenta el medio ambiente en las decisiones relativas al ordenamiento y gestión del territorio.

[22] Para un análisis detallado de esta cuestión, consultar Fernández, M. C. y Corripio, M. R. (2006): «La política medioambiental», en Galindo, M. A. y Fernández, Y., *Política socioeconómica en la Unión Europea.* Delta Publicaciones.

© Ediciones Pirámide

ACTIVIDADES

Conéctate
El programa de Naciones Unidas para el medio ambiente

En la siguiente dirección, http://www.unep.org, encontrarás información en inglés acerca del programa de Naciones Unidas para el medio ambiente que te permitirá responder a las siguientes cuestiones

1. ¿Cuál es la misión del PNUMA?
2. ¿Cuáles son las principales responsabilidades del PNUMA?
3. ¿Cuáles son los principales resultados obtenidos?
4. ¿Cuáles son las áreas prioritarias en las que trabaja?
5. En el marco del PNUMA se han adoptado importantes acuerdos internacionales sobre medio ambiente. Elabora un listado de tratados ambientales y trata de clasificarlos en grandes grupos correspondientes a los problemas ambientales analizados en el tema.

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

4.3. Los instrumentos de política ambiental

Como hemos visto en los epígrafes anteriores, el carácter global de los problemas ambientales plantea la necesidad de dar respuestas coordinadas a nivel mundial. Pero las políticas ambientales tienen carácter nacional, por lo que es necesario conjugar estos dos niveles. Así, los acuerdos internacionales sobre medio ambiente recogen objetivos, líneas de actuación y principios esenciales que los países firmantes trasladan a sus políticas ambientales nacionales. El cumplimiento de estos compromisos se convierte en una parte fundamental de la actuación ambiental de los distintos Gobiernos, aunque a ello se añaden otras cuestiones en función de los problemas y prioridades existentes en cada país en materia de medio ambiente.

Para la formulación de las políticas ambientales, los Gobiernos cuentan con una serie de instrumentos que, de acuerdo con la OCDE, pueden clasificarse en dos grandes grupos:

a) Instrumentos normativos o controles directos

Las normas son el instrumento más antiguo y tradicionalmente el más utilizado en las políticas ambientales. Consisten en el establecimiento, por parte de las autoridades competentes, de obligaciones o limitaciones legales en materia de degradación del medio que los agentes económicos deben cumplir. Estas normas se complementan con mecanismos de vigilancia y sanción que tratan de garantizar su cumplimiento.

Existen varios tipos de normas:

— *Estándares sobre productos,* entre los que se encuentra el establecimiento de un límite máximo en la cantidad de determinadas sustancias, como plomo en la gasolina, o de determinadas exigencias sobre las características de eficiencia energética, como el consumo de energía o de agua.
— *Normas sobre utilización de recursos naturales,* como las cuotas de captura de pesca.
— *Estándares sobre procesos productivos,* por ejemplo, la limitación de emisiones contaminantes o la obligación de reciclado.
— *Normas de ordenación del territorio,* como es el caso de las normas de edificación o los límites al nivel de ruidos.

La mayor ventaja de los instrumentos normativos es que suelen ser más eficaces a la hora de alcanzar objetivos y los resultados son más predecibles. Pero en muchas ocasiones el objetivo se alcanza a un elevado coste por parte de las empresas, lo que constituye un importante inconveniente.

© Ediciones Pirámide

b) Instrumentos económicos o de mercado

En lugar de imponer una determinada actuación como hacen las normas ambientales, los instrumentos económicos introducen incentivos para modificar el comportamiento de los agentes, haciendo que éste sea más acorde con los objetivos ambientales que se persiguen. En este sentido, permiten que el agente contaminante pueda elegir entre continuar deteriorando el medio, pero pagando por ello (en aplicación del conocido principio quien contamina paga), o reducir su impacto negativo recibiendo una compensación económica.

Entre los instrumentos económicos se encuentran, principalmente:

— *Impuestos ecológicos*[23], que plantean como objetivo que los agentes contaminadores tengan en cuenta los costes externos que genera su actividad sobre el medio ambiente y paguen por ellos. Así, se internalizan estos costes y se determinan nuevos precios a partir de los cuales se modificarán las decisiones de consumidores y productores.
— *Ayudas financieras o subvenciones,* que tienen como objetivo premiar económicamente el cumplimiento de las normas sobre medio ambiente o la disminución de los efectos perversos sobre el mismo. Por ejemplo, subvenciones por unidad de contaminación reducida o ayudas para cubrir el coste de la instalación de tecnologías menos contaminantes.
— *Mercados de derechos de emisión o permisos negociables de contaminación,* basados en la idea de que la administración responsable emita un número de permisos igual al nivel de contaminación que se está dispuesto a tolerar, permitiendo que estos derechos se puedan comprar y vender en un mercado establecido a tal fin.

El mejor argumento a favor de los instrumentos económicos frente a los normativos es su eficiencia en el sentido de que las empresas consiguen reducir los niveles de contaminación de acuerdo con sus costes. Otra ventaja es que siempre existen incentivos a continuar reduciendo los niveles de contaminación, puesto que cuanto menores sean éstos, menos impuestos o derechos de contaminación tendrá que pagar la empresa. Como principal inconveniente destaca la incertidumbre en relación con los resultados, ya que no podemos predecir con exactitud qué comportamiento van a tener las empresas contaminantes.

[23] Las primeras teorías sobre las que se basa todo el análisis de los impuestos ecológicos corresponden a *Pigou* cuando define la emisión de contaminación y otros problemas de deterioro ambiental como una externalidad negativa. La preocupación de Pigou era que siendo ésta la tendencia natural sería necesaria la acción del Estado para corregirla y sugiere que se grave con impuestos a los agentes que causen las externalidades negativas, de manera que los costes externos que generan puedan internalizarse.

© Ediciones Pirámide

CASO DE ESTUDIO 8.6
Derechos de contaminación

El comercio de derechos de emisión es un sistema que permite asignar a las empresas cuotas para sus emisiones de gases de efecto invernadero en función de los objetivos de sus respectivos Gobiernos en materia de medio ambiente. Se trata de un sistema muy práctico, ya que permite a las empresas superar su cuota de emisiones a condición de que encuentren otras empresas que produzcan menos emisiones y les vendan sus cuotas. Por una parte, dicho sistema ofrece cierta flexibilidad, sin ningún perjuicio para el medio ambiente. Además, fomenta el desarrollo de nuevas tecnologías. Las empresas, motivadas por los beneficios que obtienen de la venta de sus derechos de emisión, desarrollan y utilizan tecnologías limpias.

El principio de cuotas negociables (o derechos de emisión) no es nuevo. Ya se aplica en el marco de la política medioambiental (Protocolo de Montreal), de la política agrícola común (cuotas lecheras) y de la política pesquera (cuotas de capturas).

En el marco del Protocolo de Kyoto, la UE se comprometió a reducir sus emisiones de gases invernadero en un 8% entre 2008 y 2012 respecto a los niveles de 1990. Para facilitar el cumplimiento de este compromiso la, UE planteó un sistema comunitario de derechos de emisión.

El comercio de derechos de emisión a escala comunitaria podría reducir los costes de aplicación del Protocolo de Kioto en cerca de una quinta parte. Además, dará lugar al establecimiento de un precio único para el intercambio de cuotas entre empresas, que será compatible con el correcto funcionamiento del mercado interior. El grado de intervención de la Comunidad depende de la naturaleza del sistema. La Comunidad puede optar por asumir una función de supervisión (intervención limitada) o una función de autoridad reglamentaria (armonización-mayor grado de intervención). En cualquier caso, será preciso:

- Garantizar la igualdad de trato a las empresas de dimensiones comparables en el marco del sistema de comercio de derechos de emisión.
- Reducir al mínimo las posibilidades de distorsión de la competencia.
- Garantizar la sinergia con la normativa en vigor.
- Garantizar la aplicación eficaz del sistema.
- Garantizar la compatibilidad con el sistema previsto en el Protocolo de Kioto.

Hay toda una serie de opciones políticas vinculadas al ámbito de aplicación de un sistema de comercio de derechos de emisión: el reparto inicial de cuotas de emisión, la sinergia con las demás políticas y medidas, y la aplicación del sistema:

a) En lo que se refiere al *ámbito de aplicación del sistema*, los sectores contaminantes pueden determinarse sobre la base de las directivas medioambientales vigentes (grandes instalaciones de combustión). Para limitar los riesgos de distorsión entre las fuentes que participan en el sistema de intercambio y las que no lo hacen, la mejor solución consiste en aplicar políticas y medidas rigurosas a estas últimas, dejándoles abierta la posibilidad de incorporarse posteriormente al sistema de comercio de derechos.
b) *La asignación de cuotas de emisión* es una tarea difícil. En una primera etapa, habrá que determinar los sectores y empresas que participarán en el sistema. Después de 2008 los Estados miembros deberán llegar a un acuerdo sobre la distribución de las cargas, respetando al mismo tiempo los objetivos de reducción de las emisiones impuestos por el Protocolo de Kioto.
c) Por lo que se refiere a la *sinergia con las demás políticas*, es necesario determinar si los reglamentos técnicos, la fiscalidad y los acuerdos medioambientales han de sustituir o completar el nuevo instrumento de comercialización de los derechos de emisión.

© Ediciones Pirámide

La Comisión ha decidido optar por un procedimiento empírico progresivo. Este planteamiento permitirá a los diversos agentes adquirir experiencia práctica y estar mejor preparados para iniciar el comercio internacional de derechos de emisión. La Comunidad desea que el sistema se aplique en primer lugar a las grandes fuentes de producción de dióxido de carbono (CO_2), ya que resultan más fáciles de supervisar. Una vez adquirida la experiencia necesaria, la Comunidad podrá supervisar las fuentes móviles menores (automóviles), que plantean problemas técnicos y administrativos más complejos.

FUENTE: http://europa.eu/legislation.

ACTIVIDADES

Conéctate
LA POLÍTICA AMBIENTAL DE LA UNIÓN EUROPEA

Desde la página de la Unión Europea tienes acceso a las políticas comunitarias, entre ellas la política de medio ambiente, http://europa.eu/pol/index_es.htm. A partir de la información obtenida en esta dirección puedes responder las siguientes cuestiones:

1. ¿Qué es y cuáles son los objetivos del instrumento financiero para el medio ambiente LIFE+?
2. ¿Qué es la AEMA y cuáles son sus áreas temáticas prioritarias?
3. En el sexto programa de acción en materia de medio ambiente, la UE plantea como uno de sus grandes objetivos proteger y restaurar el funcionamiento de los sistemas naturales, poniendo fin al empobrecimiento de la biodiversidad en la Unión Europea y en el mundo. ¿Cuáles son las acciones propuestas a tal fin?

Elaboración de informe
LOS INSTRUMENTOS VOLUNTARIOS DE POLÍTICA AMBIENTAL

Al margen de los instrumentos obligatorios de la política ambiental ya estudiados, como los estándares de calidad ambiental y otras normas o los impuestos ecológicos, existen otros instrumentos denominados voluntarios adoptados por un número creciente de empresas. Entre ellos se encuentran los códigos de buena conducta, las guías de buenas prácticas, las auditorías ambientales, las ecoetiquetas y los sistemas de gestión ambiental.

© Ediciones Pirámide

A partir de la abundante información disponible en relación a estas cuestiones elabora un pequeño informe en el que se recojan todos los instrumentos de política ambiental, tanto los instrumentos normativos y económicos que hemos visto en el apartado como los instrumentos voluntarios. Es importante que figuren sus definiciones y forma de implantación, así como las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos.

© Ediciones Pirámide

TEST DE AUTOEVALUACIÓN

1. Entre las consecuencias directas del cambio climático no se encuentra:

a) Mayor riesgo de desastres naturales.
b) Disminución rendimientos agrícolas.
c) Deshielo de polos y elevación nivel mares.
d) Pérdida de funciones vitales proporcionadas por especies animales y vegetales.

2. Señala la afirmación incorrecta en relación a la deforestación:

a) Más de la mitad de la pérdida neta de bosques en los últimos años tuvo lugar en siete países.
b) La emisión de gases invernadero es la principal causa de la deforestación.
c) Los bosques regulan los ciclos del agua reduciendo los riesgos de desastres naturales.
d) Una de las causas es el cambio del uso del suelo para actividades ganaderas y agrícolas.

3. La «tragedia de los comunes» hace alusión a:

a) La ausencia de derechos de propiedad sobre un recurso común da como resultado el agotamiento del mismo.
b) El precio de los recursos naturales es inexistente o inferior a su valor.
c) El ritmo de utilización de recursos renovables excede su capacidad de regeneración.

4. En relación a las siguientes afirmaciones relativas a la presión demográfica sobre el entorno, señala si son verdaderas o falsas:

a) Se estima que la población urbana alcance el 80% de la población total en 2030.
b) La población mundial ha mantenido una tendencia creciente aunque en las últimas décadas su ritmo de crecimiento se ha ralentizado.
c) La presión demográfica sobre el medio se deriva de la demanda de recursos naturales y de la generación de residuos.
d) En las zonas urbanas el grado de concentración de la población es más elevado.

5. El efecto de escala hace referencia a:

a) Los mayores niveles de actividad económica y un mayor consumo de energía derivados de la apertura comercial.
b) Los cambios en la participación de los diferentes sectores como consecuencia de los ajustes en el aparato productivo que exige el comercio.

© Ediciones Pirámide

c) La posibilidad de utilizar innovaciones técnicas que permitan reducir las emisiones gracias a la transferencia de tecnología que facilita la apertura comercial.

6. Entre las siguientes medidas en materia de energía orientadas a mejorar la reducción de gases de efecto invernadero señala la afirmación incorrecta:

a) Un aumento de la eficiencia energética.
b) Un ahorro sustancial de energía.
c) Una apuesta firme por la producción a gran escala de electricidad con energías más limpias.
d) Unos precios más adecuados para la energía, lo que supone reducir los impuestos a los combustibles fósiles.

7. El Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) se crea en:

a) La Conferencia de Naciones Unidas sobre el Medio Humano en Estocolmo.
b) La Cumbre de la Tierra en Río de Janeiro.
c) Cumbre del Milenio de Naciones Unidas.
d) La Conferencia de Naciones Unidas para el desarrollo sostenible en Johannesburgo.

8. Si establecemos normas de edificación o límites al nivel de ruidos, ¿qué tipo de instrumento normativo estamos aplicando?

a) Estándares sobre producto.
b) Normas sobre utilización de recursos naturales.
b) Normas de ordenación del territorio.
d) Estándares sobre procesos productivos.

9. Señala qué funciones vitales para el ser humano desempeña la diversidad biológica.

10. Explica las interrelaciones entre el fenómeno de urbanización y el medio ambiente.

11. ¿Qué es la biocapacidad? ¿Qué relación tiene con la huella ecológica?

12. ¿Cuál es la hipótesis de la curva de Kuznets ambiental?

13. ¿Por qué surgen conflictos entre acuerdos ambientales internacionales y acuerdos comerciales?

14. ¿Cómo funciona un mercado de derechos de emisión?

15. Enumera y define las diferentes modalidades de instrumentos económicos que conoces.

© Ediciones Pirámide

RESUMEN DEL TEMA

1. TENDENCIAS DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS AMBIENTALES INTERNACIONALES

Problemas	Causas	Consecuencias
Cambio climático	• Aumento de la emisión de gases invernadero: — Demanda energética. — Crecimiento de la industria. — Aumento del transporte. — Incendios forestales.	Cambios drásticos en el clima y calentamiento del planeta que generan: • Mayor riesgo de desastres naturales. • Disminución rendimientos agrícolas. • Deshielo de polos y elevación nivel mares. • Repercusiones para el ser humano.
Deforestación	• Cambio del uso del suelo para actividades agrarias. • Incendios y enfermedades forestales. • Tala incontrolada de árboles. • Presión demográfica.	Pérdida de funciones vitales que implican: • Mayor riesgo de desastres naturales. • Empobrecimiento y erosión de los suelos. • Agravamiento del cambio climático. • Pérdida de biodiversidad.
Pérdida biodiversidad	• Desaparición o degradación de hábitats esenciales. • Cambio climático. • Sobreexplotación de especies. • Contaminación agua y suelos. • Especies foráneas invasoras.	Pérdida de productos y funciones vitales: • Productos proporcionados por el entorno (combustibles, maderas, medicinas...). • Funciones de polinización de las plantas, renovación de la fertilidad del suelo, purificación del agua y aire.
Contaminación del agua	• Aumento del consumo derivado de: — Presión demográfica. — Producción agraria. — Producción industrial. • Cambio climático.	• Deterioro de la salud humana. • Pérdida de ecosistemas acuáticos. • Impacto negativo en la actividad económica debido a: — Falta de disponibilidad de agua como insumo productivo. — Pérdidas de productividad vinculadas con el déficit de agua.
Agotamiento de recursos naturales	• Alteración de hábitat (degradación agua, suelos y bosques). • Sobreexplotación de recursos.	Pérdida de funciones vitales: • Insumos de bienes manufacturados. • Proporcionan energía. • Valor ambiental intrínseco. • Creación de riqueza y empleo.

© Ediciones Pirámide

2. CAUSAS DEL DETERIORO AMBIENTAL

Fuerzas motrices	Conexiones con el deterioro ambiental
Presión demográfica	*a*) ***El aumento de la demanda de recursos naturales*** (alimentos, agua o energía) como consecuencia del crecimiento demográfico. *b*) ***La generación de residuos*** especialmente en barrios marginales (unidos al fenómeno de urbanización) que, por un lado, son potenciales objetivos de desastres ambientales y, por otro, generan vertidos descontrolados que contaminan el entorno.
Crecimiento económico	*a*) ***El impacto negativo del crecimiento*** se refleja en numerosas conexiones: industria y emisión de gases, agricultura y erosión de los suelos, consumo insostenible de recursos naturales... *b*) ***La hipótesis de Kuznets*** plantea que a medida que crece la renta per cápita el nivel de deterioro ambiental aumenta hasta un punto máximo a partir del cual la tendencia se invierte.
Expansión del comercio	*a*) ***El efecto sobre la contaminación resulta de la combinación*** de efectos negativos (efecto de escala), positivos (efecto tecnología) y efectos de signo cambiante (efecto de composición). *b*) ***La expansión del transporte*** derivada del comercio implica un aumento de las emisiones de CO_2. *c*) ***Comercio de especies, acuerdos comerciales y otros.***
Consumo de energía	*a*) ***El consumo energético*** genera un alto porcentaje de gases GEI, principal causa del cambio climático. *b*) ***Las causas se encuentran en factores ya analizados*** (el transporte, la presión demográfica o la demanda industrial).

3. LA PRESIÓN DEL HOMBRE SOBRE EL PLANETA: LA HUELLA ECOLÓGICA

¿Qué es la huella ecológica?	Un indicador que mide el deterioro que las actividades humanas producen en los sistemas naturales, a través de la superficie de ecosistemas que dichas actividades necesitan.
¿Qué tendencia sigue la huella ecológica?	En los años ochenta por primera vez la huella ecológica excede la biocapacidad total de la Tierra, es decir, la capacidad de la Tierra para proporcionar recursos y absorber desechos.
¿Cómo se comportan los distintos países?	Mientras unos son deudores ecológicos (su huella ecológica es mayor que su biocapacidad), otros son acreedores (su biocapacidad es mayor que la huella).

4. EL MARCO REGULADOR PARA LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

4.1. Conferencias y cumbres sobre medio ambiente

— Conferencia sobre el Medio Humano (Estocolmo, 1972).
— Conferencia de Desarrollo y Medio Ambiente (Río de Janeiro, 1992).
— Cumbre del Milenio (2000).
— Conferencia de Desarrollo Sostenible (Johannesburgo, 2002).

© Ediciones Pirámide

4.2. Las dificultades de los acuerdos ambientales a nivel internacional

1. *Coste financiero.* La adopción de medidas para la protección del medio entraña un alto coste.
2. *El reparto de costes y beneficios.* Los países firmantes no se verán beneficiados o perjudicados en la misma medida por el acuerdo
3. *Pérdida de competitividad para las empresas.* Al trasladar los costes de la protección ambiental a precios, disminuye su competitividad.
4. *Seguimiento del cumplimiento de los acuerdos.*

4.3. Los instrumentos de política ambiental

Instrumentos normativos	Instrumentos económicos o de mercado
Estándares sobre productos.	Impuestos ecológicos.
Normas sobre uso de recursos naturales.	Subvenciones o ayudas financieras.
Estándares sobre procesos productivos.	Derechos de contaminación.
Normas de ordenación del territorio.	

BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

Azqueta, D. (2002): *Introducción a la economía ambiental.* McGraw-Hill.
Banco Mundial (2010): *Informe sobre el desarrollo mundial 2010. Un nuevo clima para el desarrollo.*
Programa de Naciones Unidas para el medio ambiente (2008): *Global Environment Outlook GEO 4.*

© Ediciones Pirámide

Soluciones test autoevaluación

TEMA 1. El proceso de globalización de la economía

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
b)	*c*)	*b*)	*a*)	*a*)	*d*)	*d*)	*c*)	*d*)	*c*)

TEMA 2. El comercio internacional

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
c)	*a*) V *b*) V *c*) F	*a*) F *b*) F	*d*)	*c*)	*b*)	*c*)	*b*)	*d*)	*a*)	*c*)	*d*)	*c*)	*d*)

TEMA 3. Los flujos financieros internacionales

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
d)	*b*)	*a*)	*b*)	*d*)	*c*)	*b*)	*c*)	*d*)	*a*)	*d*)

TEMA 4. Los movimientos migratorios internacionales

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
b)	*b*)	*a*)	*d*)	*a*)	*c*)	*a*)	*d*)	*c*)	*d*)

© Ediciones Pirámide

TEMA 5. Bloques económicos y procesos de integración económica

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
d)	*a)*	*b)*	*b)*	*a)*	*b)*	*c)*	*b)*	*d)*	*c)*	*a)*

TEMA 6. La Unión Europea

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
b)	*b)*	*d)*	*c)*	*a)*	*b)*	*a)*	*c)*	*a)*	*c)*	*c)*	*a)*	*d)*

TEMA 7. Desigualdades a nivel mundial. Desarrollo y subdesarrollo

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
a)	*b)*	*d)*	*b)*	*c)*	*b)*	*a)*	*d)*	*c)*	*a)*

TEMA 8. Problemas ambientales a nivel internacional

1	2	3	4	5	6	7	8
d)	*b)*	*a)*	*a)*	*a)*	*d)*	*a)*	*c)*

© Ediciones Pirámide

Bibliografía

Agencia Internacional de Energía. OCDE (2008): *World Energy Outlook 2007.*

Ahijado, M., De Lucas, A. y Ahijado, A. (2003): «Unión Monetaria Latina, Unión Monetaria Escandinava y Unificación Monetaria Alemana de 1870: perspectivas desde el euro». En Varela, M. y Durán, J. J.: *La moneda en Europa. De Carlos V al euro.* Madrid: Ed. Pirámide.

Ahijado, M. y Navascues, M. (1999): *Uniones monetarias en Europa. Lecciones históricas para la Unión Económica y Monetaria Europea.* Pirámide.

Alonso, J. A. (2001): «Nuevas direcciones en la política de ayuda al desarrollo». *Revista de Economía Mundial,* n.° 5.

Alonso, J. A. (2004): «Emigración y desarrollo implicaciones económicas». *Documento de Trabajo. Serie Desarrollo y Cooperación (DT-DC-04-06),* marzo 2004. Instituto Complutense de Estudios Internacionales.

Alonso, J. A. y Sanahuja, J. A. (2006): «Un mundo en transformación: repensar la agenda del desarrollo». *La Realidad de la Ayuda,* 2006-2007. Intermón Oxfam.

Alonso, M. A. y Blanco, F. J. (2004): «Los modelos de crisis gemelas en el marco de la literatura sobre crisis monetarias internacionales». *Información Comercial Española,* n.° 816, julio-agosto.

Ávila, A. M.ª y Díaz Mier, M. A. (coord.) (2008): 60 años GATT-OMC, *Revista de Economía ICE,* n.° 843, julio-agosto.

Azqueta, D. (2002): *Introducción a la economía ambiental.* McGraw-Hill.

Azqueta, D. (2005): «Economía y medio ambiente: Un poco más allá de las apariencias, por favor». *Ambienta*, febrero.

Balassa, B. (1964): *Teoría de la Integración Económica.* Biblioteca Uteha de Economía. México.

Balassa, B. (1967): «Trade, Creation and Trade Diversion in the European Common Market». *Economic Journal,* marzo.

Baldwin, R. y Venables, A. (1995): «Regional Economic Integrations». En Grossman-Rogoff (eds.). *Handbook of International Economics,* vol. III, North-Holland, pp. 1597-1644.

Baldwin, R. y Low, P. (2009): *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System, WTO.*

© Ediciones Pirámide

Banco Central Europeo (1999): «El papel internacional del euro». *Boletín Mensual del BCE,* pp. 35-57, agosto.
Banco Central Europeo (1999): «Estrategia de la política monetaria del Eurosistema orientado hacia la estabilidad». *Boletín Mensual del BCE,* pp. 45-57, enero.
Banco Central Europeo (2008): «10.º aniversario del BCE». *Boletín Mensual.*
Banco Central Europeo (2009): «La amenaza del proteccionismo». *ECB Monthly Bulletin,* febrero.
Banco Central Europeo (2010): *Informe Annual 2009.*
Banco de Pagos Internacional (2010): *80.º Informe anual.*
Banco Mundial (varios años): *Perspectivas para la Economía Mundial.*
Banco Mundial (2005): *Global Economic Prospects – Trade, Regionalism and Development.*
Banco Mundial (2007): *Desarrollo saludable. Estrategia del Banco Mundial para lograr resultados en materia de salud, nutrición y población.*
Banco Mundial (2008): *Migration and remittances Factbook 2008.*
Banco Mundial (2008): *The International Migration of Woman.*
Banco Mundial (2008): *Indicadores de la gobernabilidad en el ámbito mundial.*
Banco Mundial (2010): *Informe sobre el desarrollo mundial 2010. Un nuevo clima para el desarrollo.*
Banco Mundial (2011): *Migration and remittances Factbook 2011.*
Banco Mundial (anual): *World Development Indicators.*
Barberá de la Torre, R. A. y Blanca, M. (2004): «La interpretación de las crisis financieras a través de la literatura académica». *Información Comercial Española,* n.º 816, julio-agosto.
Barro, R. J. (2003): «Crecimiento económico por países». *CLM Economía n.º 2.*
Bhagwati, J. (1991): *El proteccionismo.* Madrid: Alianza.
Bhagwati, J. (1992): «Regionalism versus Multilateralism». *World Economy,* pp. 535-555, septiembre.
Bhagwati, J. Greenaway, D. y Panagariya, A. (1998): «Trading Preferentiality: theory and policy». *Economic Journal,* pp. 1128-1148, julio.
Blanchard, O. (2009): «La tormenta perfecta». *Finanzas y Desarrollo,* junio.
Boston Consulting Group (2006): *The New Global Challenges. How 100 Top Companies from Rapidly Developing Economies Are Changing the World,* mayo. Boston: BCG.
Boston Consulting Group (2011): *Companies on the Move. Rising Stars from Rapid Developing Economies Are Reshaping Global Industries.* BCG Global Challengers. www.bcg.com.
Brown, O. (2009): «El baile de cifras». *Revista de Migraciones Forzadas,* n.º 31. ACNUR.
Buendia Sierra, J. L. (1989): «Las secuelas del caso Cassis de Dijon. Libre circulación de productos alimenticios y reglamentaciones nacionales». *Revista de instituciones europeas,* 16, n.º 1, pp. 149 y ss.
Bustelo, P. (1999): «Las crisis financieras asiáticas (1997-1999)». *Boletín Económico de Información Comercial Española,* n.º 2.626, septiembre.
Calvo Hornero, A. (2004): *Economía mundial y globalización.* Minerva Ediciones.
Calvo Hornero, A. (2008): «La crisis de las hipotecas subprime y el riesgo de credit crunch». *Revista de Economía Mundial,* vol. 18.
Calvo Hornero, A. (2009): *Fundamentos de la Unión Europea,* Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces, UNED.
Camdessus, M. (2010): «Orígenes culturales de la crisis y búsqueda de un nuevo paradigma». Conferencia pronunciada en la Fundación Rafael del Pino. http://www.fundacionrafaeldelpino.es/documentos/Texto%20Conferencia%20M.%20Camdessus.pdf.

© Ediciones Pirámide

Campa, J. M. y Guillén, M. F. (1996): «Evolución y determinantes de la inversión directa en el extranjero por empresas españolas». En *Papeles de Economía Española,* n.º 66, pp. 235-247.
Capó Parrilla, J. (2009): «Curva de Kuznets ambiental: Evidencia para Europa». *Documents de Treball 2009/3.* Centre de Recerca Económica (CRE).
Carbaugh, R. (2004*) Economía internacional.* México: Thomson Ed.
Cecchini, P. (1988): *Investigación sobre el «coste de la no Europa».* Documento, Comisión de las Comunidades Europeas.
Chami, R., Fullenkamp, C. y Jahjah, S. (2003): «Are Remittance Flows a Source of Capital for Development?». *FMI Working Paper*, septiembre.
Comisión Europea (1990): *La nueva economía europea de 1992. Evaluación de los posibles efectos económicos de la realización del mercado interior de la Comunidad Europea.* Colección «Perspectivas Europeas», Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas.
Comisión Europea (2002): «The Internal Market – Ten years without frontiers». En www.europa.eu.int/comm/internal market.
Comisión Europea (2002): «The Internal Market – Ten years without frontiers». Disponible en www.europa.eu.int/comm/internal_markt.
Comisión Europea (2007): *Un Mercado único para la Europa del siglo XXI,* COM (2007)724 final.
Comisión Europea (2007): «Un mercado único para los ciudadanos». Comunicación de la Comisión, Bruselas, febrero de 2007.
Comisión Europea (2009): *Informe General sobre la actividad de la Unión Europea (2008).* Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.
Comisión Internacional para las Migraciones Internacionales (2005): «Las migraciones en un mundo interdependiente: nuevas orientaciones para actuar».
Conrad, K. (2008): «El mayor delito». *Nuestro Planeta.* PNUMA.
Cuenca, E. (2004): *Organización Económica Internacional.* Pearson Prentice-Hall.
Cuervo-Cazurra, A. (2007): «Liberalización Económica y Multilatinas». En *Globalization, Competitivenes and Gobernability.* Georgetown University-Universia, vol. 1, n.º 1.
Cypher, J. M. y Dietz, J. L. (1997): *The Process of economic development.* Routledge.
De Castro Lejerriaga (2009): «Economía y medio ambiente». *Revista ICE,* n.º 847, marzo-abril.
De la Dehesa, G. (2006): *Winners and losers in globalization.* Blackwell Publishing.
De la Torre, A. y Kelly, M. (1992): «Regional Trade Arrangements». *Ocasional Paper,* 93, IMF, Washington D.C., March.
Díaz Mier, M. A. (1996): *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio.* Madrid: Síntesis.
Díaz Mier, M. A. (2003): *La globalización. Un estudio interdisciplinario.* Universidad de Alcalá.
Díaz Mier, M. A. (2003): *Negocios internacionales.* Editorial Pirámide.
Díaz Mier, M. A. e Hinarejos, M. (2006): *Lecturas sobre economía financiera internacional e integración económica.* Universidad de Alcalá.
Díaz Mier, M. A. (2008): «Visiones críticas de la OMC». *Revista ICE,* n.º 843, julio-agosto.
Dirección General de Asuntos Monetarios y Financieros (2007): European Economy *Economic Papers,* n.º 271, enero.
Dirección General de Comercio: http://ec.europea.eu/trade/index_fr.htm.

© Ediciones Pirámide

Dirección General de Relaciones Exteriores: http://europa.eu/pol/ext/index_es.htm.
Directorate-general for agricultura and rural development (2010): Agricultura in the European Union. *Statistical and Economic Information 2009,* march.
D'Monte, D. (2009): «Transporte sostenible». *Nuestro Planeta.* PNUMA.
Dollar y Kray (2001): *Growth is good for the poor* Development Research Group. Banco Mundial.
Dunning, J. H. (1977): «Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach». En B. Ohlin, P. O. Hesselborn y P. M. Wijkman (ed.): *The International Allocation of Economic Activity,* pp. 395-418, Londres: Macmillan.
Dunning, J. H. (1988): «The eclectic paradigm of International production: a restatement and some possible extensions». *Journal of International Business Studies,* spring, pp. 1-31.
Dunning, J. H. (1993): *Multinational Enterprises and The Global Economy,* Reino Unido: Addison Wesley Publishing.
Dunning, J. H., Hoesel, R. y Narula, R. (1998): «Third World multinational revisited: New developments and theoretical implications». En Dunning, J. H.: *Globalization trade and foreing direct investment.* Pergamon.
Durán Herrera, J. J. (2000): «La inversión directa extranjera en el siglo XX. La persistente multinacionalización de la empresa». En *Revista de Economía Mundial,* n.º 3, pp. 121-148.
Elías, J. y Pes, A. (1998): *El Sistema Monetario Europeo y el Ecu,* Documento de Trabajo n.º 15. Servicio de Estudios de «la Caixa», Barcelona.
El-Qorchi, M. (2002): «Hawala». *Finance and Development*, vol. 39.
El-Sioufi, M. (2009) «Escapar de los barrios marginales: hacer frente a una crisis urbana global». *Urban World,* vol. 1, n.º 4. UN HABITAT.
Ethier, W. (1998): «The new regionalism». *Economic Journal,* pp. 1149-1161, julio.
Etxezarreta, M. (2002): «Una panorámica crítica de la Unión Europea». *Nómadas n.º 6 Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas.* UCM.
European Central Bank (2010): *Statistics,* Pocket Book, agosto.
European Commission (2009): *Yearbook 2009: Europe in figures,* Bruselas.
FAO (2009): *State of the forest 2008.*
Fernández M. C. y Corripio M. R. (2006): «La política medioambiental». En Galindo Martin, M. A. y Fernández Jurado, Y.: *Política socioeconómica en la Unión Europea.* Delta Publicaciones.
Ferry, D. F. (2006): «A la vista de todos pero invisibles: las remesas». *Economía Exterior* n.º 38, otoño.
Field, L. y Moreno, P. (2010): «El G20 y la reforma de la vigilancia financiera global». *Información Comercial Española,* n.º 855, julio-agosto.
Fondo Monetario Internacional (2000): *Economías en transición: Análisis del FMI sobre los avances y las perspectivas.* DOC 00/08(S), noviembre.
Fondo Monetario Internacional (2002): «El ojo del huracán». *Finanzas y Desarrollo,* vol. 39, n.º 4, diciembre.
Fondo Monetario Internacional (2009): *Informe anual 2009. La lucha contra la crisis actual.*
Fondo Monetario Internacional (2010): *Informe anual 2010. Apoyar una recuperación mundial equilibrada.*
Fondo Monetario Internacional (2010): *Informe sobre la estabilidad financiera mundial.*

© Ediciones Pirámide

Freund, C. (2000): «Diferent paths to free trade: the gains from regionalism». *Quaterly Journal of Economics,* pp. 1.317-1.341, noviembre.
Galán, J. I. y González. J. (2001): «Factores explicativos de la inversión directa española en el exterior». En *Información Comercial Española,* n.º 794, pp. 103-122.
Galindo, M. Ángel y Fernández, Y. (coord.) (2006): *Política socioeconómica en la Unión Europea.* Madrid: Delta Publicaciones.
Galindo, M. A. (2011): «Crecimiento económico». *Revista de Economía, Información Comercial Española,* n.º 858.
Ghatak, S. (1995): *Introduction to development economics.* Routledge.
Giddens, A. (2000): *Un mundo desbocado.* Taurus.
Giddens, A. (1990): *The consequences of modernity*. Cambridge: Polity publisher.
Glover, G. y otros (2001): «Migration: An economic and social analysis». *RDS. Occasional Paper,* n.º 67. Londres.
Goldstein, A. y Hernández, Z. (2007): «Las multinacionales de los países emergentes». En *Foreing Affairs,* abril-junio.
González Blanco, R. y Maesso, M. (2006): «Las relaciones exteriores de la Unión Europea». En Galindo, M. A. y Fernández, Y. (coord.) (2006): *Política socioeconómica en la Unión Europea,* Madrid: Delta Publicaciones.
González Blanco, R. (2011): «Diferentes teorías del comercio internacional». *Revista de Economía, ICE,* n.º 858.
Greenaway, D. y Alan Winters, L. (eds) (1994): *Surveys in International Trade,* Oxford: Blackwell.
Greenaway, D. y Milner, C. (1990): «South-South Trade: Theory, Evidence and Policy». *The World Bank Observer,* vol. 5, n.º 1, enero. Washington: World Bank.
Greenspan, A. (2010): «La crisis». *Revista de Economía Institucional*, vol. 12, n.º 22, primer semestre/2010.
Guitian, M. y Varela, F. (2000): *Sistemas financieros ante la globalización.* Pirámide.
Gunter, F. R. (1989): «Customs Union Theory: Retrospect and Prospet». *Economic Aspects of Regional Trading Arrangements.* New York University Press.
Helleiner, G. K. (1975): *Comercio internacional y desarrollo económico.* Madrid: Alianza Universidad.
Heller, R. H. (1983): *Comercio internacional. Teoría y evidencia empírica.* Madrid: Ed. Tecnos.
Heller, R. H. (1983): «Uniones económicas y comercio internacional». En Heller, *Comercio internacional, teoría y evidencia empírica,* Madrid: Ed. Tecnos.
Henderson, D. (1999): *The MAI Affair: A story and its lessons.* Londres: Royal Institute of International Affaires.
Hieronymi, O. (2009): «Rebuilding the international monetary order: the responsibility of Europe, Japan and the United States». *Revista de economía mundial,* n.º 23, pp. 197-226.
Hilaire, A. y Yang, Y. (2003): «The United States and the New Regionalism/Bilateralism». *IMF Working Paper,* WP/03/206.
Hinarejos, M. (2006): En M. A. Díaz Mier y M. Hinarejos (2006): *Lecturas sobre economía financiera internacional e integración económica.* Universidad de Alcalá.
Hutton, W. (2006): «A proscript». En J. Michie y J. Grieve (2000): *Managing the global economy*. Oxford University Press.
Ibarra-Yunez, A. (2003): «Spaghetti regionalism or strategic foreig trade: some evidence from Mexico». *Journal of Development Economics,* pp. 567-584.

© Ediciones Pirámide

Intermón Oxfam (2002): «Cambiar las reglas: comercio, globalización y lucha contra la pobreza». *Informe de Oxfam Internacional*, abril.
Intermón Oxfam (2006): «Cambiando las malas costumbres». *Informe de Oxfam Internacional*, noviembre.
Intermón Oxfam (2009): «Evidencia que duele. El cambio climático, la gente y la pobreza». *Informe Oxfam Internacional 130.*
International Trade Centre (2007): World Competitiveness Map. Ginebra.
Jean, S., Causa, O., Jiménez, M. y Wanner, I. (2007): «Migration in OECD countries: labour market impact and integration issues». *Working Papers,* n.º 562. OECD.
Jimenez Herrero, L. M. (1997): *Desarrollo Sostenible y Economía Ecológica*. Madrid: Síntesis.
Johanson, J. y Vahlne, J. E. (1977): «The internationalization Proccess of the Firm. A model of Knowledge Development and Increasing Foreing Market Commitment». *Journal of International Business Studies,* vol. 8, n.º 1, pp. 23-32. Reino Unido.
Johnson, N. y Owren, C. (2007): «Campeonas incontables». *Nuestro planeta. PNUMA.*
Kaminsky, G. y Reinhart, C. (1999): «The twin crises: the causes of banking and balance of payments problems». *American Economic Review,* vol. 89, n.º 3. Se encuentra traducido en Guitian, M. y Varela, F. (2000): *Sistemas financieros ante la globalización.* Pirámide.
Kaplinsky, R. (2005): *Globalization, poverty and inequality.* Cambridge: Polity Press.
Kearney, A. T. (2008): *The Rise of Emerging Markets in Mergers and Acquisitions. Developing countries are gaining strength and influence.* En Virginia Keenwood, A. G. y Lougheed, A. L. (1999): *The growth of the internacional economy 1880-2000*. Routledge.
Kerner, D. (2003): «La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana». *Revista de la CEPAL,* 79, pp. 85-99, abril.
Kodres, L. (2008): «Una crisis de confianza... y mucho más». *Finanzas y Desarrollo,* vol. 45, n.º 2, junio.
Kose, M. A., Prasad, E., Rogoff, K. y Wei, S. (2007): «Globalización financiera. Más allá de la culpabilización». *Finanzas y Desarrollo*, marzo.
Krishna, P. (1998): «Regionalism and Multilateralism: a political economy approach». *Quaterly Journal of Economics,* pp. 227-251, febrero.
Krishna, P. (2003): «Are Regional Trading Partners´Natural?». *Journal of Political Economy,* pp. 202-226, febrero.
Krueger, A. O. (1999): «Are preferential trading arrangements trade liberalizing or protectionist?». *Journal of economic perspectives*, vol. 13, n.º 4, pp. 105-124.
Krugman, P. (1987): «La integración económica en Europa: problemas conceptuales». Anexo en Padoa-Schioppa, T. (ed.): *Eficacia, estabilidad, equidad.* Alianza Editorial.
Krugman, P. (1994): «The Mith of Asian Miracle». *Foreign Affairs,* noviembre.
Krugman, P. y Obstfield, M. (2006): *Economía internacional.* Pearson Addison Wesley.
Lowell, B. L. (2007): «Trends in international migration flows and stocks, 1975-2005». *Social, Employment and Migration Working Papers,* n.º 58. OECD.
Maddison, A. (2001): *L'économie mondiale. Une perspectiva millénaire*. OCDE.
Maesso, M. (1999): «La política comunitaria de ayuda al desarrollo: una visión crítica». En M. Maesso, y R. González: *El futuro de la Unión Europea.* Universidad de Extremadura.
Maesso, M. y González, R. (1999): *El futuro de la Unión Europea.* Universidad de Extremadura.

© Ediciones Pirámide

Maesso, M. y González, R. (2003): *Oportunidades y desafíos de la globalización.* Universidad de Extremadura.
Maesso, M. (2011): «La integración económica». *Revista de Economía, ICE,* n.º 858.
Martínez Pizarro, J. (2003): «El mapa migratorio de América Latina y el Caribe, las mujeres y el género». *Serie Población y desarrollo,* n.º 44. CEPAL.
Merrouche, O. y Nier, E. (2010): «What Caused the Global Financial Crisis? Evidence on the Drivers of Financial Imbalances 1999-2007» *IMF Working Paper,* diciembre.
Michie, J. y Grieve, J. (2000): *Managing the global economy*. Oxford University Press.
Molina, M. y Oyarzun, J. (2002): «Movimientos migratorios internacionales: un análisis económico». *Documento de trabajo 2002-013.* UCM.
Moreno García, P. (2008): «La Agenda de Lisboa renovada en las perspectivas financieras 2007-2013». Instituto de Estudios Fiscales.
Mundell, R. (1961): «The Theory of Optimum Currency Areas». *American Economic Review,* 51, pp. 717-725.
Naciones Unidas (1990): *Los bloques comerciales regionales: ¿Amenazan el sistema de comercio multilateral?* Departamento de Asuntos Económicos y Sociales Internacionales.
Naciones Unidas (2005): *Un concepto más amplio de la libertad: desarrollo, seguridad y derechos humanos para todos.*
Naciones Unidas (2006): *Trends total migrant stock. The 2005 Revision. Main findings.*
Naciones Unidas (2007): *International Migration Report 2006.*
Naciones Unidas (2008): *World Population Ageing 2007.*
Ndifonka, N. (2008): «Fuga y adquisición de talentos. ¿Cómo reacciona Sudáfrica ante la crisis del sector de la salud?». *Migraciones,* Organización Internacional para las Migraciones, julio.
Oloka-Onyango, J. y Udagama, D. (2000): *La mundialización y sus consecuencias para el pleno disfrute de los derechos humanos*. Naciones Unidas.
Ontiveros, E. (2010): «Paisaje después de la batalla: singularidad y consecuencias de la crisis financiera global». *Pensamiento Iberoamericano (6).*
Organización de Cooperación y Desarrollo Económico: *Internacional Trade by Commodity Statistics.*
Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (1994): *La fiscalidad y el medio ambiente: políticas complementarias.* Madrid: Ediciones Mundi-prensa.
Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (2005): «Counting Immigrants and Expatriates in OECD Countries: A New Perspective». *Trends in International Migration: SOPEMI 2004.*
Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (2007): «Are Quotas and Numerical Limits the Solution?» *International Migration Outlook: 2006.*
Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (2007): «International migrant remittances and their role in development». *International Migration Outlook 2006.*
Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (2008): *International Migration Outlook 2007.*
Organización Internacional de Trabajo (2004): «En busca de un compromiso equitativo para los trabajadores migrantes en la economía globalizada». Conferencia Internacional del Trabajo, 92.ª reunión.
Organización Mundial de Comercio (1998): «Globalización y comercio». En *Informe Anual.*
Organización Mundial de Comercio (2004): *Informe sobre el comercio mundial. Comercio y desarrollo.*

© Ediciones Pirámide

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
DIVISION DE BIBLIOTECAS

Organización Mundial de Comercio, ITC y Naciones Unidas (2007): *Perfiles arancelarios en el mundo 2006.* Ginebra.
Organización Mundial de Comercio (2009): *Informe sobre el comercio mundial, 2008. El comercio en un mundo en proceso de globalización.*
Organización Mundial de Comercio (2009): «Comercio y acontecimientos relacionados con el comercio en 2009». Informe del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.
Organización Mundial de Comercio (anual): *Estadísticas del comercio internacional.*
Organización Mundial de Comercio y programa de Naciones Unidas para el medio ambiente (2009): *El comercio y el cambio climático.* Suiza.
Organización Mundial de Comercio (2010): *Informe sobre el comercio mundial 2010. El comercio de recursos naturales.*
Özden y Schiff (2007): *International Migration, Economic Development and Policy*. World Bank.
Panagariya, A. (2000): «Preferential Trade Liberalization: the traditional theory and new developments». *Journal of Economic Literature,* pp. 287-331, junio.
Programa de Naciones Unidas para el desarrollo (1990): *Informe sobre el Desarrollo Humano. Definición y medición del desarrollo humano.*
Programa de Naciones Unidas para el desarrollo (1997): *Informe sobre el Desarrollo Humano. Desarrollo humano para erradicar la pobreza.*
Programa de Naciones Unidas para el desarrollo (2005): *Informe sobre el Desarrollo Humano. La cooperación al desarrollo en la encrucijada.*
Programa de Naciones Unidas para el desarrollo (2006): *Informe sobre el desarrollo humano. Más allá de la escasez: Poder, pobreza y crisis mundial del agua.*
Programa de Naciones Unidas para el desarrollo (2008): *Informe sobre el Desarrollo Humano a lucha contra el cambio climático: solidaridad frente a un mundo dividido.*
Programa de Naciones Unidas para el desarrollo (2009): *Informe sobre el Desarrollo Humano Superando barreras: Movilidad y desarrollo humanos.*
Programa de Naciones Unidas para el medio ambiente (anual): *Informe anual.*
Programa de Naciones Unidas para el medio ambiente (2008): *Global Environment Outlook GEO 4.*
Pugel, T. (2004): *Economía internacional.* McGraw-Hill.
Raffer, K. (2004): «Las instituciones de Bretton Woods y las crisis monetarias y financieras». *Revista ICE,* n.º 816, julio-agosto.
Requeijo, J. (2006): *Economía mundial,* Madrid: McGraw-Hill.
Riveros, L. (2010): «Las economías G20 y la crisis financiera: preocupación por la gobernanza». DT 41/2010. Real Instituto Elcano.
Robertson, R. (2003): *Tres olas de globalización. Historia de una conciencia global.* Alianza Editorial.
Rodrik, D. (2002): «Globalization for Whom?». *Harvard Magazine,* julio-agosto.
Ruesga, S. y Casilda Béjar, R. (dirs.) (2008): *Impacto de las inversiones española en las economías latinoamericanas.* Madrid: Ed. Marcial Pons.
Saavedra, J. (2007): «Recurso humano de gran valor en Costa Rica». *Migraciones diciembre.* Organización Internacional para la Migración.
Sachs, W. y Santarius, T. (2007): *Comercio sano-Agricultura sostenible. Marco multilateral para mercados sostenibles en la agricultura.* Mexico: Misereor y Fundación Heinrich Boll.
Sala, I. y Martin, X. (2003): «Algunas lecciones de 10 años de literatura empírica sobre crecimiento». *CLM Economía,* n.º 2.

© Ediciones Pirámide

Sanahuja, J. A. (2007): «¿Más y mejor ayuda? La Declaración de París y las tendencias en la cooperación al desarrollo». *Guerra y conflictos en el siglo XXI: tendencias globales Anuario 2007-2008.* CEIPAZ, Centro de Educación e Investigación para la Paz.
Santillán, J. (1994): «El S.M.E., los mercados de divisas y la transición hacia la unión monetaria». *Documento de Trabajo,* n.º 9.421. Banco de España, Servicio de Estudios.
Santiso, J. (2008): «La emergencia de las multilatinas». En *Revista de la CEPAL,* n.º 95, pp. 7-30, agosto.
Santos, M. y Ruesga (2008): «Migración y relaciones laborales. Una revisión teórica y empírica. Especial referencia a España». *Papeles del Este,* n.º 17.
SELA: *Evolución de la integración regional, 2004-2005.* Informe Parcial, Secretaría Permanente del SELA, enero-junio.
Sen, A. y Kliksberg, B. (2006): *Primero la gente*. Deusto.
Smith, A. y Venables, A. (1991): «Economic Integration and Market Acces». *European Economic Review,* pp. 388-395.
Steinberg, F. (2008): «El impacto de las potencias emergentes en la economía mundial». ARI n.º 4/2008. Instituto Real Elcano.
Stiglitz, J. (1999): «Trade and the Developing World: A new Agenda». *Current History*, n.º 631.
Stiglitz, J. (2002): *El Malestar de la globalización*. Taurus.
Stern (2005): «Informe Stern. La economía del cambio climático». http://www.hm-treasury.gov.uk/sternreview_index.htm.
Sternberg, T. y Chatty, D. (2009): «Los pueblos nómadas indígenas». *Revista de Migraciones Forzadas,* n.º 31. ACNUR.
Todaro, M. y Smith, S. (2006): *Economic Development.* Pearson Addison Wesley.
Tugores Ques, J. (2005): *Economía Internacional.* McGraw-Hill.
Tugores (2006): *Economía Internacional, Globalización e integración regional,* Madrid: McGraw-Hill.
UNCTAD (anual): *World Investment Report.*
UNCTAD (anual): *Trade and Development Report.*
UNCTAD (anual): *Least Developed Countries Report.*
UNCTAD (2005): Cuestiones de política relacionadas con las inversiones y el desarrollo. «La inversión extranjera directa emergente de los países en desarrollo». TD/B/COM.2/64, febrero.
UNCTAD (2006): *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development.* Ginebra, Publicación de las Naciones Unidas.
UNCTAD (2007): *Information Economy Report. Science and technology for development.*
United Nations (2009): «Forests: the Green and REDD of Climate Change». *Policy Brief,* n.º 16.
United Nations population fund (anual): *State of world population.*
Unión Internacional de Telecomunicaciones (2010): *The World in 2010: ICT Facts and Figures.*
Varela, F. (2000): «La financiación internacional en el siglo XX». *Revista de Economía Mundial,* n.º 3.
Varela, F. y Jcobs, G. (2003): *Crisis cambiarias y financieras. Una comparación de dos crisis.* Pirámide.
Varela, M. y VArela, F. (2008): «La actual crisis financiera y los *hedge fuds*». *Revista de Economía Mundial,* n.º 18.

© Ediciones Pirámide

-159735-

Venables, A. (2003): «Winners and losers from regional integration agreements». *Economic Journal,* pp. 747-761, octubre.

Vicéns Otero, J.(2005): «El impacto económico de la inmigración sobre el mercado laboral: una revisión». *Instituto L.R. Klein – Centro Gauss. U.A.M. D.T.,* n.º 10, abril.

Viñals, J. (1994): «La construcción de la Unión Monetaria Europea: ¿resulta beneficiosa, en dónde estamos y hacia dónde vamos?». *Documento de Trabajo,* n.º 9.412. Banco de España, Servicio de Estudios.

Viñas, A. (2006): «Europa ante la encrucijada». *Revista de Economía Mundial,* n.º 15.

Von Werlhof, C. (2008): «The consequences of globalization and neoliberal policies. What are the alternatives?». Centre for Research on Globalization http://www.globalresearch.ca.

Well, L. T. (1983): *Third World Multinationals.* Cambridge MA: MIT Press.

Wolf, M. (2005): *Why globalization works?* Yale University Press.

World Resources Institute y otros (1992): *Global Biodiversity Strategy: Guidelines for action to save, study and use Earth's biotic wealth sustainably and equitably.*

World Trade Organization y UNCTAD (2005): *Multilateralism and Regionalism: The New Interface.*

World Trade Organization (2007): «Six Decades of Multilateral Trade Cooperation. What Have we Learnt?». *Word Trade Report*. Ginebra.

World Trade Organization (2007): «The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update». *Discussion Paper,* n.º 12.

World Wildlife Fund (2008): *Informe Planeta Vivo.* http://assets.wwfspain.panda.org/downloads/informe_planeta_vivo_2008.pdf.

© Ediciones Pirámide

159735

TÍTULOS RELACIONADOS

ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONÓMICO DE LA EMPRESA, *R. Garrido Yserte, J. J. de Lucio Fernández, E. Mañas Alcón y M.ª L. Peinado Gracia.*

ANÁLISIS Y TENDENCIAS DEL TURISMO, *E. Uriel Jiménez y R. Hernández Martín (coords.)*

COOPERACIÓN Y DESARROLLO. Hacia una agenda comprehensiva para el desarrollo, *A. Costas Comesaña y G. Cairó i Céspedes (coords.).*

CRECIMIENTO Y POLÍTICAS DE INNOVACIÓN. La experiencia en Europa y América Latina, *T. Mancha Navarro y D. Sotelsek Salem.*

CURSO DE ESTRUCTURA ECONÓMICA ESPAÑOLA, *A. Rallo Romero, J. Guzmán Cuevas y F. J. Santos Cumplido (coords.).*

DESARROLLO DE REDES E INNOVACIÓN. Lecciones sobre desarrollo endógeno, *A. Vázquez Barquero.*

ECONOMÍA DE LA EDUCACIÓN, *J. L. Moreno Becerra.*

ECONOMÍA DE LA SALUD, *A. Hidalgo Vega, I. Corugedo de las Cuevas y J. del Llano Señarís.*

ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO Y LA INNOVACIÓN. Nuevas aproximaciones a una relación compleja, *C. Cañibano Sánchez, M.ª I. Encinar del Pozo y F. F. Muñoz Pérez (coords.).*

EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA. Teoría y práctica, *M. P. Sánchez Muñoz y N. Laguna Molina.*

EL TRABAJO EN UN MUNDO GLOBALIZADO, *S. M. Ruesga Benito y G. Fujii (coords.)*

EMPRESA Y MEDIO AMBIENTE. Políticas de gestión ambiental, *G. Durán Romero.*

ENTORNO ECONÓMICO. Instrumentos para su análisis, *J. Serrano Pérez (dir.), G. Durán Romero y J. Guimón de Ros.*

EVALUACIÓN AMBIENTAL Y DESARROLLO SOSTENIBLE, *A. Erias Rey y J. M. Álvarez-Campana Gallo.*

INNOVACIÓN Y GESTIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS, *A. P. Fernández del Hoyo.*

INTERNCIONALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA. Factores relevantes para la empresa, *A. Hernández García.*

LA MEDICIÓN DE LA EFICIENCIA Y LA PRODUCTIVIDAD, *A. Álvarez Pinilla (coord.).*

LOGÍSTICA DE ALMACENAJE. Diseño y gestión de almacenes y plataformas logísticas *world class warehousing, A. Errasti (coord.).*

MANUAL DE ECONOMÍA DE LA EDUCACIÓN. Teoría y casos prácticos, *G. Lassibille y M.ª L. Navarro Gómez.*

MANUAL DE ECONOMÍA MUNDIAL, *M.ª Maesso Corral y R. González Blanco.*

MÉTODOS DE TRABAJO. Casos prácticos, *M. Martín López, E. Robles Rábago, F. J. González Domínguez y J. M. Crespo Pérez.*

ESTE LIBRO ES PATRIMONIO
COLECTIVO. PROTEJ\LO. TODOS
TIENEN DERECHO A USARLO

Si lo desea, en nuestra página web puede consultar el catálogo completo o descargarlo:

www.edicionespiramide.es

B. CONTABLES
337 M186 2011
2015.1915

www.offiprixcolombia.com
PBX: 7557270
Cel: 312 3978747
Bogotá D.C.
PEBD 05 - 13 STD

VISIÓN

La Universidad del Cauca, fiel a su lema " Posteris Lvme moritvrvs Edat" (Quién a de morir deje su luz a la posteridad), tiene un compromiso histórico, vital y permanente con la construcción de una sociedad equitativa y justa en la formación de un ser humano integral, ético y solidario.